SÉRIE GESTÃO FINANCEIRA

DIALÓGICA

CONTABILIDADE E GESTÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Clóvis Luís Padoveze
Miltes Angelita M. Martins











EDITORA intersaberes

SÉRIE GESTÃO FINANCEIRA

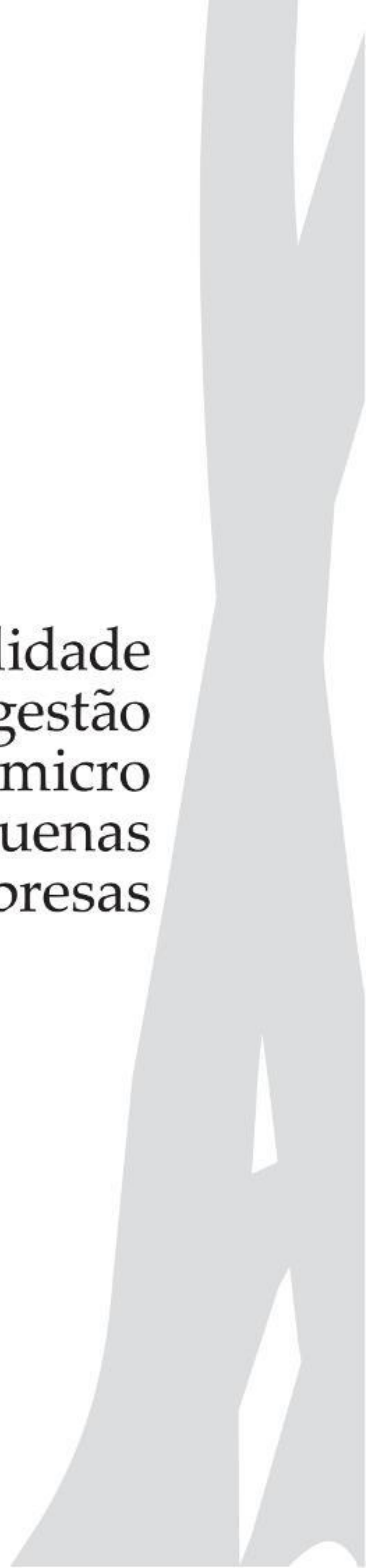
DIALÓGICA

O selo DIALÓGICA da Editora InterSaberes faz referência às publicações que privilegiam uma linguagem na qual o autor dialoga com o leitor por meio de recursos textuais e visuais, o que torna o conteúdo muito mais dinâmico. São livros que criam um ambiente de interação com o leitor – seu universo cultural, social e de elaboração de conhecimentos –, possibilitando um real processo de interlocução para que a comunicação se efetive.

EDITORA
intersaberes

Clóvis Luís Padoveze
Miltes Angelita M. Martins

Contabilidade e gestão para micro e pequenas empresas



EDITORA
intersaberes

Av. Vicente Machado, 317 . 14º andar
Centro . CEP 80420-010 . Curitiba . PR . Brasil
Fone: (41) 2103-7306
www.editoraintersaberes.com.br
editora@editoraintersaberes.com.br

Editor-chefe — Lindsay Azambuja

Editor-assistente — Ariadne Nunes Wenger

Capa — Design Laís Galvão dos Santos
Ilustrações Adriano Pinheiro
Preparação das miniaturas Mayra Yoshisawa

Projeto gráfico — Raphael Bernadelli

1ª edição, 2014.
Foi feito o depósito legal.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Padoveze, Clóvis Luís
Contabilidade e gestão para micro e pequenas empresas [livro eletrônico]/Clóvis Luís Padoveze, Miltes Angelita Machuca Martins. – Curitiba: InterSaberes, 2014. (Série Gestão Financeira).
2 Mb; PDF

Bibliografia.
ISBN 978-85-443-0031-2

1. Contabilidade 2. Contabilidade gerencial I. Martins, Miltes Angelita Machuca. II. Título. III. Série.

14-08857 CDD-658.1511

Índice para catálogo sistemático:
1. Contabilidade gerencial: Empresas: Administração financeira 658.1511



Sumário

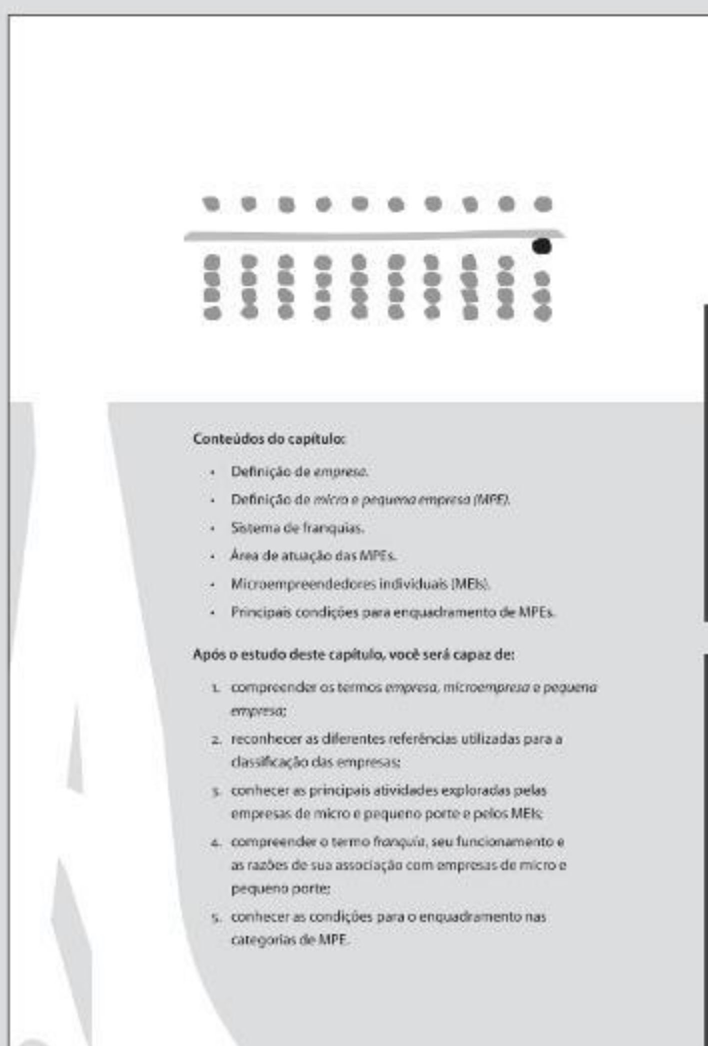
4

5

6

Como aproveitar ao máximo este livro

Este livro traz alguns recursos que visam enriquecer seu aprendizado, facilitar a compreensão dos conteúdos e tornar a leitura mais dinâmica. São ferramentas projetadas de acordo com a natureza dos temas que vamos examinar. Veja a seguir como esses recursos se encontram distribuídos no decorrer desta obra.



Conteúdos do capítulo:

- Definição de *empresa*.
- Definição de *micro e pequena empresa (MPE)*.
- Sistema de franquias.
- Área de atuação das MPEs.
- Microempreendedores individuais (MEIs).
- Principais condições para enquadramento de MPEs.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. compreender os termos *empresa*, *microempresa* e *pequena empresa*;
2. reconhecer as diferentes referências utilizadas para a classificação das empresas;
3. conhecer as principais atividades exploradas pelas empresas de micro e pequeno porte e pelos MEIs;
4. compreender o termo *franquia*, seu funcionamento e as razões de sua associação com empresas de micro e pequeno porte;
5. conhecer as condições para o enquadramento nas categorias de MPE.

Conteúdos do capítulo

Logo na abertura do capítulo, você fica conhecendo os conteúdos que nele serão abordados.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

Você também é informado a respeito das competências que irá desenvolver e dos conhecimentos que irá adquirir com o estudo do capítulo.

- ser resultado de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos cinco anos-calendário anteriores;
- ser constituída sob a forma de sociedade por ações.

A obtenção do enquadramento como MPE garante também o tratamento diferenciado para fins de tributação, o que é tratado em capítulo específico.

Exercícios resolvidos

1. Dona Rosa gostaria de ser empresária, mas tem muitas dúvidas a respeito. Ela sequer conhece as alternativas existentes para formalizar o negócio e tampouco as características de cada tipo de empreendimento. Sua maior curiosidade centra-se em saber se a atividade de produzir e comercializar salgados para festas lhe permitirá o título de empresária. Responda à dúvida de dona Rosa.

Resposta:

Sim, dona Rosa pode formalizar seu negócio. Entre as opções, ela tem o MEI, registrando sua atividade como salgadeira. Como MEI, ela está limitada a um faturamento anual de até R$ 60.000 e somente um funcionário. O MEI é destinado à pessoa que trabalha por conta própria e deseja se formalizar como pequeno empresário. Dona Rosa também pode formalizar seu negócio como microempresa, e nesse caso seu faturamento anual está limitado a R$ 360.000.

2. Flávia é uma jovem empreendedora e está estudando a possibilidade de abrir uma franquia, pois acredita que, se abrir um negócio nesse formato, não corre riscos de insucesso. Sua única dúvida é se o fato de abrir uma franquia a impediria de ter sua empresa enquadrada como ME e EPP para fins de tratamento diferenciado conforme prevê a legislação.

Exercícios resolvidos

A obra conta também com exercícios seguidos da resolução feita pelos próprios autores, com o objetivo de demonstrar, na prática, a aplicação dos conceitos examinados.

Perguntas & respostas

1. **Quais são as principais bases do Estatuto da Micro e Pequena Empresa e qual foi sua principal evolução considerando a prática até então?**

Resposta: O Estatuto da Microempresa se alicerçou em três pontos básicos e importantes que deram forma ao seu conteúdo e clareza à sua interpretação. São eles: definição de microempresa, benefícios tributários e de ordem burocrática e apoio creditício. Até então, os benefícios estavam restritos às microempresas, portanto, a evolução se deu com a inclusão das pequenas empresas nesse tratamento.

2. **Qual é a denominação do primeiro instituto de apoio à MPE? Quando foi criado?**

Resposta: O primeiro instituto de apoio à MPE foi o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (Cebrae), que foi criado em 1972, cuja evolução resultou no que hoje conhecemos como o Sebrae.

3. **Qual é atualmente a principal regulamentação para a MPE no Brasil?**

Resposta: É a Lei Complementar n. 123/2006, alterada pela Lei n. 139/2011, que atualizou a tabela progressiva de faturamento para fins de cálculo de impostos, entre outras questões. A promulgação da Lei Complementar n. 123/2006 resultou na unificação dos principais instrumentos de regulamentação da MPE: o estatuto e as regras diferenciadas de tributação.

4. **Qual é a principal instituição de apoio aos empresários das MPEs? Comente o papel desse organismo no processo de empreendimento de um negócio.**

Perguntas & respostas

Nesta seção, os autores respondem a dúvidas frequentes relacionadas aos conteúdos do capítulo.

5. **É preciso tomar alguma providência para que o Estado reconheça a empresa como micro ou pequena?**

Resposta: Sim, é necessário fazer essa solicitação quando constatado que a empresa atende ao que determina a Lei Complementar n. 123/2006. Nesse caso se faz um requerimento de enquadramento.

Consultando a legislação

Neste capítulo, mencionamos várias leis, já citadas no Capítulo 2 e especificadas em sua conclusão. São elas: Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006; Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011, Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011, e Lei n. 11.598, de 3 de dezembro de 2007.

Consultando a legislação

Você pode consultar também os textos legais relacionados aos assuntos abordados no capítulo.

Introdução

O objetivo deste trabalho é apresentar um conjunto estruturado de informações básicas para o processo de gestão das micro e pequenas empresas (MPEs) brasileiras.

As MPEs respondem hoje pela maior parte da quantidade de empreendimentos formais no país. Do total de empreendimentos abertos, mais de 98% são de micro e pequenos empreendedores, que respondem por 48% da mão de obra ocupada no país.

Tais dados são mais que suficientes para merecer estudos acadêmicos mais aprofundados relacionados ao setor. Nosso trabalho insere-se nessa preocupação e pretende contribuir com um conjunto de informações estruturadas a fim de dar o suporte inicial para a abertura e a sustentabilidade dos micro e pequenos empreendimentos.

Essas informações básicas foram reunidas em quatro conjuntos de capítulos, como descrito a seguir.

Três capítulos são dedicados ao entendimento do que são micro e pequenas empresas, sua caracterização e classificação, a legislação voltada para o setor e os aspectos regulatórios, que incluem os procedimentos de abertura desses tipos de negócio.

Um capítulo é dedicado à apresentação e discussão dos fundamentos da estrutura contábil, com exemplos numéricos dos principais eventos econômicos de um empreendimento, os conceitos envolvidos, os principais relatórios gerados e instrução de utilização das demonstrações contábeis. Estas se constituem na principal ferramenta de ajuda ao micro e pequeno empresário para lhe garantir lucratividade e continuidade no negócio.

Em razão da complexidade do sistema tributário brasileiro e das diversas legislações que buscam minimizar a carga tributária dos micro e pequenos empreendimentos, dedicamos um capítulo aos tributos, apresentando as bases de apuração dessas contribuições e um entendimento mínimo da gestão tributária, que é o caminho para otimização da carga tributária de cada empreendimento.

Elaboramos um capítulo específico para a apresentação das linhas de crédito para os micro e pequenos empreendimentos, visando dar sustentação ao processo financeiro inicial de abertura do negócio. Nesse capítulo, destacamos a visão econômica de abertura do empreendimento, deixando clara a necessidade de entendimento da estrutura de ativo necessária, com ênfase no capital de giro, bem como a necessidade de investimento

financeiro para suportar o período inicial do negócio, em que a lucratividade esperada normalmente demora a ser obtida.

Esperamos que este livro seja de ajuda para empresários, estudantes e professores da área. Gostaríamos de receber contribuições para as novas versões ou edições da obra.

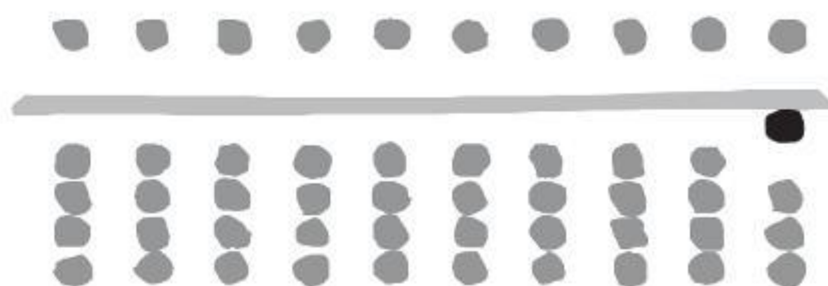
Clóvis Luís Padoveze,
cpadoveze@yahoo.com.br,

Miltes Angelita M. Martins,
mmartins@unimep.br

os autores.

I

Micro e pequenas empresas



Conteúdos do capítulo

- Definição de *empresa*.
- Definição de *micro* e *pequena empresa (MPE)*.
- Sistema de franquias.
- Área de atuação das MPEs.
- Microempreendedores individuais (MEIs).
- Principais condições para enquadramento de MPEs.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. compreender os termos *empresa, microempresa* e *pequena empresa*;
2. reconhecer as diferentes referências utilizadas para a classificação das empresas;
3. conhecer as principais atividades exploradas pelas empresas de micro e pequeno porte e pelos MEIs;
4. compreender o termo *franquia*, seu funcionamento e as razões de sua associação com empresas de micro e pequeno porte;
5. conhecer as condições para o enquadramento nas categorias de MPE.

A palavra *empresa*, definida pelo Dicionário Houaiss (2009) como "tarefa para realização de um objetivo; empreendimento" ou, ainda, "organização econômica, civil ou comercial, constituída para explorar determinado ramo de negócio e oferecer ao mercado bens e ou serviços", tem sua origem na palavra *impresa*, do italiano, cujo significado é "organização produtora de bens econômicos" (Houaiss, 2009).

Empresas são constituídas por e com diferentes objetivos, que, de forma geral, relacionam-se à produção e venda de produtos, mercadorias e/ou serviços.

O prefixo *micr(o)* e o adjetivo *pequena* designam tamanho, que, em relação a uma empresa, está associado a duas principais referências: **número de empregados** e **faturamento**.

Destaca-se, no entanto, que não há uniformidade nas referências para essa classificação, ainda que elas fiquem restritas às utilizadas no Brasil.

Na academia, não existe um construto único que defina e caracterize o porte das organizações. A maioria das tentativas de definição foi feita pelos países em geral, como base para a elaboração de políticas públicas destinadas ao tratamento diferenciado das empresas em função de seu tamanho (Filion, 1991, citado por Freire; Muritiba, 2012).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), ao classificar o tamanho dos empreendimentos pelo **número de empregados**, faz distinção por setor de segmento econômico, considerando como microempresas (MEs) do setor industrial aquelas com até 19 empregados, e as dos setores comercial e de serviços aquelas com até 9 empregados; empresas de pequeno porte (EPPs) são as indústrias que contam com 20 a 99 empregados, enquanto EPPs do segmento de comércio e serviços são aquelas que têm de 10 a 49 colaboradores, conforme demonstrado no Quadro 1.1 a seguir.

Quadro 1.1 – Classificação de empresas por número de empregados

Indústria	**Comércio e serviços**
Micro: com até 19 empregados	Micro: até 9 empregados
Pequena: de 20 a 99 empregados	Pequena: de 10 a 49 empregados
Média: 100 a 499 empregados	Média: de 50 a 99 empregados
Grande: mais de 500 empregados	Grande: mais de 100 empregados

Fonte: Adaptado de Sebrae-SC, 2013.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) não adota como referência o número de empregados, mas sim o **número de pessoas ocupadas**, desconsiderando a segmentação econômica de atuação. A análise estatística por porte realizada em 2010 especifica que, para tanto, o instituto citado adota como referência o número total de pessoal ocupado, conforme definido pelo Gabinete de Estatísticas da Comunidade Europeia (Eurostat – Statistical Office of the European Communities) e pela Organização das Nações Unidas (ONU). De acordo com essa definição, são consideradas MEs aquelas com até 9 pessoas ocupadas; EPPs, as que empregam de 10 a 49 pessoas; empresas médias, de 50 a 249 pessoas; e empresas grandes as que contam com 250 pessoas ocupadas ou mais (Schmiemann, 2008, citado por IBGE, 2011).

Para fins tributários, a referência para a classificação das empresas por tamanho no Brasil é o **faturamento anual**. Conforme estabelecido na Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 (Brasil, 2006), conhecida como *Lei Geral da Micro e Pequena Empresa*, enquadram-se nessas categorias aquelas que faturam até R$ 3.600.000 por ano, conforme atualização efetuada pela Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011 (Brasil, 2011b). No entanto, há divisões intermediárias, de acordo com o intervalo de faturamento, a seguir especificadas no Quadro 1.2.

Quadro 1.2 – Classificação de empresas por faturamento[1]

Microempreendedor individual (MEI)	Até R$ 60 mil
Microempresa: faturamento	Até R$ 360 mil
Empresa de pequeno porte	Entre R$ 360.000,01 até R$ 3,6 milhões

Nota: [1] O faturamento (ou vendas brutas) é obtido multiplicando-se a quantidade vendida pelo valor unitário dos itens comercializados.

A referência de valores de faturamento para fins de classificação é diferente para o Banco Nacional de Desenvolvimento

Econômico e Social (BNDES), que classifica como MEs aquelas que faturam até R$ 2.400.000 por ano e como EPPs as que faturam anualmente entre R$ 2.400.000 a R$ 16.000.000 (BNDES, 2013).

No cotidiano da administração das empresas, a principal referência utilizada tende a ser o faturamento anual, seja a da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, seja a utilizada pelo BNDES, pois são as adotadas para as políticas públicas nacionais de tratamento diferenciado.

De acordo com os estudos estatísticos efetuados pelo IBGE, cuja referência utilizada para classificação por porte é número de pessoal ocupado, as MEs e EPPs são maioria no Brasil. Em 31 de dezembro de 2010, após levantamento sobre a posição do quadro nacional de empresas, pessoal ocupado e remuneração, o IBGE constatou que as MEs e as EPPs representavam 98,4% do total, respondendo juntas por 48,8% (Tabela 1.1) do pessoal ocupado no país. Em 2007, elas representavam 98,5% das empresas e respondiam juntas por 49,8% do pessoal ocupado (IBGE, 2013).

Tabela 1.1 – Empresas, pessoal ocupado e remuneração – 31/12/2010

Porte da empresa	Empresas		Pessoal ocupado				Salário e outras remunerações em R$ (1.000)	
			Total		Assalariado			
	Absoluto	Relativo %	Absoluto	Relativo %	Absoluto	Relativo %	Absoluto	Relativo %
Micro	4.080.168	88,50	9.914.335	26,50	4.497.579	14,60	50.058.661	8,80
Pequenas	446.884	9,90	8.309.365	22,30	7.433.850	24,10	92.785.129	16,40
Médias	60.111	1,30	5.798.743	15,60	5.685.412	18,40	95.002.272	16,80
Grandes	12.717	0,30	13.250.093	35,60	13.224.960	42,90	328.452.643	58,00
Total	**4.599.880**	**100,0**	**37.272.536**	**100,00**	**30.841.801**	**100,00**	**566.298.705**	**100,00**

Fonte: IBGE, 2013.

Título coringa, quando ultrapassar x.x.x.x ou for um tipo especial. Estilo de parágrafo: "título outros"

Nesse sentido, entender o ambiente das MPEs, embora não seja uma tarefa fácil, dada sua diversidade, é essencial para quem se interessa pelo mundo dos negócios. A Constituição Federal do Brasil prevê tratamento diferenciado a essas organizações, objetivo central da Lei Complementar n. 123/2006: estabelecer as regras para tratamento diferenciado a pequenas empresas principalmente no que se refere às questões tributárias e, dessa forma, estimular seu crescimento e, por conseguinte, o desenvolvimento econômico e social.

A classificação como pequena empresa é o último estágio para tratamento diferenciado e enquadramento tributário no *Simples Nacional*, sistema tributário que congrega diferentes tributos, cujas alíquotas sofrem aumentos gradativos de acordo com a mudança do faturamento, o qual abordamos em capítulo específico deste livro.

Nesse sentido, "as EPPs são um público bastante diferenciado tanto do Empreendedor Individual (EI) quanto das Microempresas (ME)." (Sebrae, 2011).

Como afirma Assaf Neto (2012, p. 12), ao dar tratamento diferenciado às MEs e EPPs, "a legislação brasileira tem por objetivo proporcionar as melhores condições para seu crescimento". Nessa perspectiva, espera-se que as condições diferenciadas permitam que um negócio iniciado na configuração jurídica de empreendedor individual (EI) possa crescer, ultrapassando a condição de EPP, o que impactaria positivamente o desenvolvimento econômico.

O tratamento diferenciado para fins tributários, no entanto, não é dado a toda e qualquer empresa cujo faturamento seja inferior a R$ 3,6 milhões, pois há outras restrições, inclusive vinculadas a seu campo de atuação.

1.1 Campo de atuação do microempreendedor individual e das microempresas

O microempreendedor individual (MEI) é uma categoria nova entre o rol de pequenos negócios, que foi instituída a partir da Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008 (Brasil, 2008), com vigência desde 1º de julho de 2009. "Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário." (Portal do Empreendedor, 2013).

O art. 966 da Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Brasil, 2002a) classifica como "empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços". Nesse sentido, o campo de atuação está relacionado diretamente à atividade econômica do negócio, independentemente de seu porte.

Inicialmente, trataremos aqui do campo de atuação dos empreendimentos liderados por MEIs e, em seguida, das MEs e EPPs.

O objetivo da Lei Complementar n. 128/2008 foi criar condições especiais para que o trabalhador informal pudesse se tornar um empresário, denominado, dadas suas características, *microempreendedor individual*.

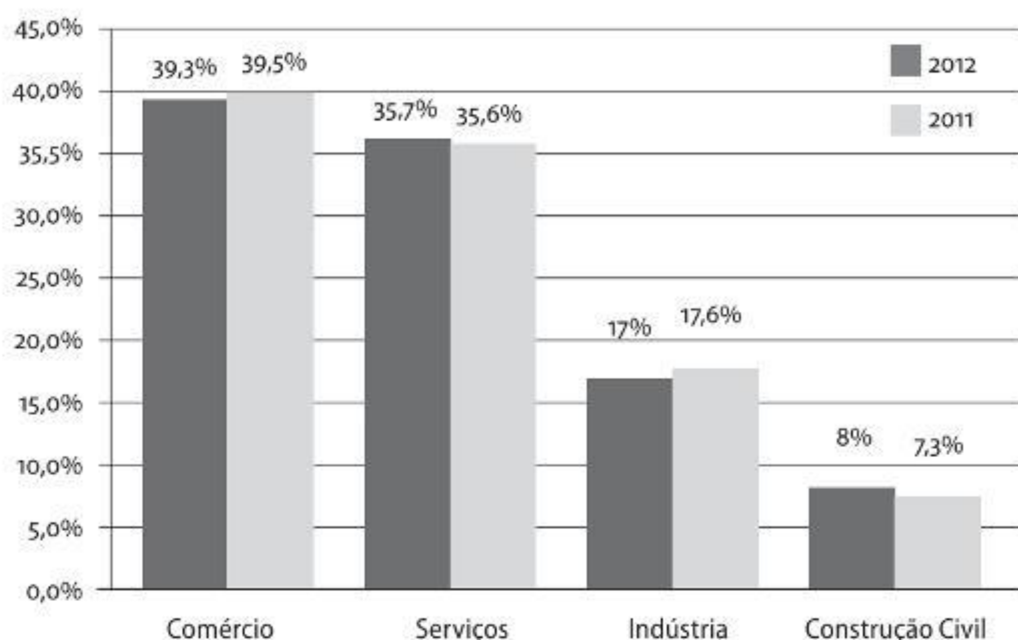
São 471[1] atividades permitidas para registro como MEI, envolvendo os quatro segmentos econômicos: **indústria**, **comércio**, **serviços** e **construção civil**. O segmento que oferece o maior número de atividades é o da prestação de serviços, no qual se encontram profissionais como: contadores, humoristas, lavadores de sofás, cabeleireiros etc. Na área industrial, são permitidos os fabricantes de massas alimentícias, rapadura e melaço, meias, polpas de frutas, laticínios, gelo etc.

Apesar disso, de acordo com pesquisa realizada pelo Sebrae (2012b) junto aos MEIs, o comércio é o segmento que reúne

1 A lista completa de atividades permitidas pode ser acessada em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/atividades-permitidas>.

a maior proporção dessa categoria: 39%. A distribuição por segmento dos MEIs praticamente não se modificou de 2011 para 2012, que tem a área serviços com 36%, seguida pela indústria, com 17%, e construção civil, com 8% em 2012 e 7,3% em 2011, conforme demonstrado no Gráfico 1.1.

Gráfico 1.1 – Distribuição de MEI por segmentos



Fonte: Sebrae, 2012b.

A pesquisa realizada pelo Sebrae também identificou as dez atividades de maior concentração de MEI em abril de 2012, cujo destaque é o comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios, com 10,4%, seguido de cabeleireiros, com 7,3%, e obras de alvenaria com 3%, segundo a Tabela 1.2 a seguir.

Tabela 1.2 – Atividades mais frequentes entre os MEIs – abril 2012

Atividades	**Quant.**	**%**
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	214.228	10,40
Cabeleireiros	150.826	7,30
Obras de alvenarias	62.036	3,00
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	59.264	2,90

(continua)

(*Tabela 1.2 – conclusão*)

Atividades	Quant.	%
Comércio varejista de mercadorias em geral, predominância de produtos alimentícios (minimercados, mercearias e armazéns)	53.947	2,60
Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	51.317	2,50
Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	47.576	2,30
Fornecimento de alimentos preparados para consumo domiciliar	39.648	1,90
Instalação e manutenção elétrica	37.931	1,80
Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	37.930	1,80
Total	**754.703**	**36,50**

Fonte: Adaptado de Sebrae, 2012b.

Em 2011, a situação não era muito diferente, pois o comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios também representava a atividade com maior número de empreendimentos, 10,2%, seguido pelos cabeleireiros, com 7,6%. Em consonância com o crescimento do segmento *construção civil* de 7,3 para 8% de 2011 para 2012, obras de alvenaria que, em 2011, apareciam em 6º lugar, respondendo por 2,6% do total dos empreendimentos, passaram para 3º lugar em 2012. Por essa mesma razão, há a inserção no rol das dez atividades mais frequentes da atividade instalação e manutenção elétrica, levando à saída da atividade confecção sob medida, que figurava em 7º lugar em 2011, conforme demonstrado na Tabela 1.3 a seguir.

Tabela 1.3 – Atividades mais frequentes entre os MEIs – maio 2011

Atividades	Quant.	%
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	110.917	10,20
Cabeleireiros	82.805	7,60
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	33.124	3,10
Comércio varejista de mercadorias em geral, predominância de produtos alimentícios (minimercados, mercearias e armazéns)	30.494	2,80
Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	28.971	2,70
Obras de alvenaria	28.530	2,60
Confecção sob medida de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	25.434	2,30
Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	23.582	2,20
Fornecimento de alimentos preparados para consumo domiciliar	20.584	1,90
Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	20.515	1,90
Total	**404.920**	**37,30**

Fonte: Adaptado de Sebrae, 2012b.

Desde a instituição da figura do MEI, o número de novos empresários não parou de crescer e já passa de 2,5 milhões de empreendedores formalizados. A expectativa é que, em 2014, os MEIs ultrapassem a quantidade de MEs e EPPs enquadradas no Simples Nacional (Sebrae, 2012b).

A qualificação do empreendimento como ME ou EPP, como anteriormente explicado, atende principalmente a dois fatores: faturamento e número de empregados. Assim, a micro e a pequena empresa podem atuar em qualquer ramo de negócio: indústria, comércio e serviço. Na verdade, a restrição de atuação, na maioria das vezes, está relacionada ao aporte de capital requerido e à tecnologia para inserção em alguns negócios. Nesse sentido, vale destacar outras características das MPEs, conforme Quadro 1.3.

Quadro 1.3 – Características das MPEs

- Baixa intensidade de capital.
- Altas taxas de natalidade e de mortalidade; demografia elevada.
- Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios.
- Poder decisório centralizado.
- Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas.
- Registros contábeis pouco adequados.
- Contratação direta de mão de obra.
- Utilização de mão de obra não qualificada ou semiqualificada.
- Baixo investimento em inovação tecnológica.
- Maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro.
- Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte.

Fonte: IBGE, 2003.

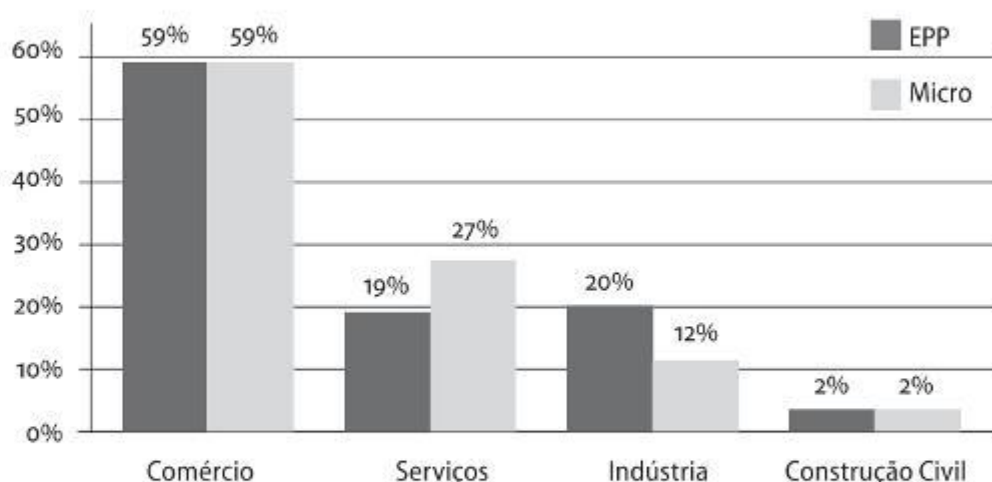
Assim, não se encontram no rol de MPEs negócios cujo aporte de capital inicial seja alto, pois, consequentemente, sua viabilidade depende de um faturamento elevado, como indústrias de aviação, mineradoras, empresas de extração de petróleo e gás, construção naval, hospitais, entre outras. Por outro lado, é mais comum encontrarmos empresas de comercialização de vestuários e acessórios, de prestação de serviços, as quais exigem menor investimento inicial.

A seguir, compartilhamos resultado de pesquisa executada pelo Sebrae (2011), "As pequenas empresas vinculadas ao Simples Nacional"[2], pelo qual é possível perceber que essas empresas, de forma similar aos MEIs, também estão presentes

2 Sistema tributário especial para MPEs. A base da pesquisa em questão é a de empresas optantes pelo Simples Nacional que entregaram declaração à Receita Federal em 2010, referente ao faturamento obtido no ano de 2009.

nos quatro segmentos econômicos: indústria, comércio, serviços e construção civil. O comércio é o segmento econômico que mais concentra esse tipo de organizações: 59% (Gráfico 1.2). A área de serviços, que requer um investimento menor, aparece em segundo lugar, com 27% nas MEs, enquanto nas EPPS é a indústria que ocupa o segundo lugar, com 20% das empresas atuando nesse segmento, conforme ilustrado a seguir.

Gráfico 1.2 – Distribuição por segmento de empresas de micro e pequeno porte[3]



Fonte: Sebrae, 2011.

A pesquisa realizada pelo Sebrae também nos permite conhecer quais são os negócios prevalecentes nas EPPs: "das dez atividades com maior número de EPP, oito estão no setor de comércio." (Sebrae, 2011). Isso porque, conforme explicamos, essas são atividades que exigem menor volume de investimento inicial. As atividades de atuação aqui citadas estão ilustradas na Tabela 1.4.

Tabela 1.4 – Principais atividades de atuação das EPPs – Brasil 2011

Atividades	**Quant.**	**%**
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	25.578	5,80
Comércio varejista de mercadorias em geral – minimercados, mercearias e armazéns	22.656	5,20

(continua)

3 Para maiores detalhes, veja pesquisa completa: "As pequenas empresas do Simples Nacional". Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>.

(Tabela 1.4 – conclusão)

Atividades	Quant.	%
Comércio e varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores	16.241	3,70
Restaurantes e similares	14.585	3,30
Comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação de fórmulas	14.015	3,20
Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente	13.102	3,00
Comércio varejista de materiais de construção não especificados anteriormente	12.364	2,80
Transporte rodoviário de carga, exceto produtos perigosos e mudanças (exceto municipal)	10.078	2,30
Comércio varejista de móveis	9.505	2,20
Comércio varejista de materiais de construção em geral	9.476	2,20
Subtotal Acumulado	**147.600**	**33,70**

Fonte: Sebrae, 2011.

A decisão de abertura de um negócio exige uma gama variada de informações, a começar pelo conhecimento da estrutura mínima requerida para dar início ao seu funcionamento, definindo, portanto, a demanda de investimento inicial. Esse fator passa a ser determinante quando se trata de iniciativa individual e quando os recursos próprios de que se dispõe são escassos. Os segmentos de comércio e prestação de serviços permitem uma maior flexibilidade em termos de estrutura inicial, o que explica, em nosso ponto de vista, serem os segmentos com maior força na realidade dos micro e pequenos empreendimentos.

A abertura e o gerenciamento de negócios, independentemente do tamanho, implicam risco não só de o empreendimento crescer e gerar riqueza aos proprietários, como também de quebrar e gerar perdas para eles. Nesse sentido, é ideal que o empreendedor estude as diferentes alternativas existentes para minimizar o risco de perda.

1.2 Franquias

A partir do sistema de franquias, é possível abrir uma EPP dos mais diversos ramos: alimentação, beleza e saúde, vestuário e calçados, construção e imobiliária, entre outros.

Tem sido comum no Brasil a busca de franquias como alternativa de constituição de um negócio, porque se parte do pressuposto de que o risco de fracasso é menor. A ideia faz sentido, uma vez que o franqueador disponibiliza ao franqueado sua experiência na gestão do negócio e é fornecedor das mercadorias, produtos e itens essenciais para o processo de prestação de serviço.

No ramo de franquias, é comum que se fale em:

franchising: sistema de operação comercial de concessão e compra de marcas, produtos e serviços;

franqueador: proprietário de um negócio e de sua marca, o qual concede o direito de exploração a outrem mediante condições preestabelecidas contratualmente;

franqueado: aquele que adquire o direito de explorar marca e negócio mediante condições preestabelecidas contratualmente.

O art. 2º da Lei n. 8.955, de 15 de dezembro de 1994, define *franquia empresarial* como um

> sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício. (Brasil, 1994)

As franquias têm o importante papel de alavancar negócios, do ponto de vista tanto do franqueador quanto do franqueado. É uma área que cresce anualmente. Em 2002, havia, no Brasil, 56 mil unidades franqueadas, enquanto em 2012 o número chegava a 104.543 unidades, um crescimento de 87% em uma década. Para compreender melhor a importância desse tipo de negócio na economia, complementamos que, conforme dados da Associação Brasileira de Franchising – ABF (2013), o segmento respondia, em 2012, por 940.887 empregos diretos.

Entre as vantagens para franqueador e franqueado, citamos a seguir aquelas que consideramos as mais relevantes.

Vantagens para o franqueador

- Expansão da marca e do negócio com capital de terceiros.
- Ganho de escala na produção de produtos ou serviços.
- Diluição do risco de expansão.
- Ampliação de ganho sobre a marca a partir dos *royalties*.

Vantagens para o franqueado

- Investimento em um negócio formatado e testado.
- Orientações sobre o funcionamento do mercado.
- Minimização do risco na abertura de um negócio próprio.
- Apoio no processo de análise, abertura e gerenciamento do negócio.
- Gerenciamento independente.
- Facilidade de aquisição de mercadorias, produtos e serviços.
- Maior facilidade de acesso a crédito.
- Transmissão contínua de conhecimento sobre o negócio, *know-how*.
- Maior força na divulgação do negócio.

No entanto, os riscos de abertura de negócios a partir do sistema de *franchising* também existem. Há características da EPP que se repetem, como centralização do negócio nas mãos do proprietário, envolvimento direto de familiares e limites de investimento em capital de giro, que se somam a outros fatores limitantes, específicos dessa relação comercial, como a dependência do franqueador em relação ao abastecimento de mercadorias, produtos e serviços. Nesse sentido, pesquisa realizada com ex-franqueados indica os dez principais fatores para o fracasso, conforme elencados no Quadro 1.4 a seguir.

Quadro 1.4 – Fatores de fracasso para franquia

- Resultado financeiro com a franquia abaixo da expectativa inicial.
- Apoio do franqueador abaixo do esperado/prometido.
- Atritos constantes com o franqueador.
- Falta de informações gerenciais ou de controle gerencial.
- Escolha do ramo/setor de negócios errada.
- Falta de capital de giro.
- Taxas de *royalties* elevadas.
- Falta de experiência no ramo/setor de negócios escolhido.
- Carga tributária elevada.
- Falta de experiência gerencial.

Fonte: Adaptado de Machado e Espinha, 2012.

No Brasil, a Lei n. 8.955/1994 regulamenta esse tipo de transação comercial. A lei é de fácil acesso e deixa claros os direitos e os deveres de franqueado e franqueador. Antes de fechar o negócio, é importante conhecer, analisar e avaliar as regras do jogo, afinal, também há riscos para o empreendedor.

1.3 Características diferenciais das micro e pequenas empresas

O agrupamento de empresas, chamado Micro e Pequena Empresa (MPE), também apresenta diferenciais, os quais estão relacionados na Tabela 1.5, como tipo de empresa, número de empregados, faturamento, número de titular/sócio e principais formas de registro:

Tabela 1.5 – Diferenciais das MPEs

Tipo de empresa	**N. de empregados**		**Faturamento**	**Titular/ Sócio**	**Principais formas de registro**
	Comércio e serviços	**Indústria**			
Microempreen-dedor individual (MEI)	1	1	Até R$ 60 mil	Apenas 1	MEI
Micro	0 a 9	0 a 19	Até R$ 360 mil	ou mais	• Empresário individual (EI) • Empresário individual de responsabilidade limitada (Eireli) • LTDA (Limitada)
Pequena	10 a 49	20 a 99	Até 3,6 milhões	1 ou mais	EI, Eireli, LTDA

Mais adiante, tratamos especificamente das formas de registro ou formalização das MPEs. Observe na Tabela 1.5 que as MPEs, diferentemente do MEI, podem ser empreendidas por mais de uma pessoa física, o que leva a três opções de constituição da pessoa jurídica (EI, Eireli, LTDA, ainda conforme Tabela 1.5), duas opções no formato de empresário individual (EI e Eireli) e como sociedade, indicada na tabela a mais comum, que é a sociedade de responsabilidade limitada (LTDA).

1.4 Enquadramento como micro e pequena empresa

Para enquadramento como MPE e garantia de benefícios previstos na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei n. 123/2006), é preciso cumprir alguns requisitos. Além de respeitar os limites de faturamento anteriormente indicado, as organizações não podem operar com atividades indicadas no art. 17 da referida lei e, ainda, de acordo com o que estabelece o parágrafo 4º do art. 3º, a empresa **não** pode:

- ter na composição da sociedade outra pessoa jurídica, tampouco pessoa física que já tenha outra empresa nessa configuração, cuja soma de faturamento ultrapasse o limite estabelecido pela lei para fins desse enquadramento;
- ser filial, sucursal, agência ou representação, no país, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- ter como sócio pessoa física que participe com mais de 10% do capital de outra empresa, ainda que não enquadrada como MPE;
- ter como sócio pessoa física que seja administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, quando a receita bruta global ultrapassar o limite estabelecido na lei para fins desse enquadramento;
- ser constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;
- participar do capital de outra pessoa jurídica;
- exercer atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;

- ser resultado de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos cinco anos-calendário anteriores;
- ser constituída sob a forma de sociedade por ações.

A obtenção do enquadramento como MPE garante também o tratamento diferenciado para fins de tributação, o que é tratado em capítulo específico.

Exercícios resolvidos

1. Dona Rosa gostaria de ser empresária, mas tem muitas dúvidas a respeito. Ela sequer conhece as alternativas existentes para formalizar o negócio e tampouco as características de cada tipo de empreendimento. Sua maior curiosidade centra-se em saber se a atividade de produzir e comercializar salgados para festas lhe permitirá o título de empresária. Responda à dúvida de dona Rosa.

Resposta:

Sim, dona Rosa pode formalizar seu negócio. Entre as opções, ela tem o MEI, registrando sua atividade como salgadeira. Como MEI, ela está limitada a um faturamento anual de até R$ 60.000 e somente um funcionário. O MEI é destinado à pessoa que trabalha por conta própria e deseja se formalizar como pequeno empresário. Dona Rosa também pode formalizar seu negócio como microempresa, e nesse caso seu faturamento anual está limitado a R$ 360.000.

2. Flávia é uma jovem empreendedora e está estudando a possibilidade de abrir uma franquia, pois acredita que, se abrir um negócio nesse formato, não corre riscos de insucesso. Sua única dúvida é se o fato de abrir uma franquia a impediria de ter sua empresa enquadrada como ME e EPP para fins de tratamento diferenciado conforme prevê a legislação.

Você concorda com a visão que Flávia tem sobre a franquia? Há riscos também para a franquia? Se houver, explique-os.

Resposta:

Abrir uma franquia é uma iniciativa com muitas vantagens, destacando-se a de se abrir um negócio com um formato definido e já testado, bem como a sinergia na divulgação. No entanto, isso não impede o fracasso, que ocorre muitas vezes em virtude de fatores como baixo apoio do franqueador e resultado financeiro abaixo da expectativa inicial. O fato de se abrir uma franquia não impede que a empresa seja enquadrada como ME ou EPP e se beneficie das vantagens inerentes, pois as condições para o enquadramento não têm essa restrição. Para ser enquadrada como ME ou EPP, é necessário atender a algumas condições, entre as quais dispor de faturamento anual limitado a R$ 3,6 milhões, não ter na composição societária sócio pessoa jurídica ou física que participa de outra sociedade com mais de 10% e não ser constituída na forma de sociedades por ações. Há algumas atividades que estão impedidas de usufruir esse enquadramento, as quais estão listadas no art. 17 da Lei Complementar n. 123/2006, como exercer atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito. Portanto, a organização deve estar atenta a isso, inclusive na hora de definir a atividade que empreenderá.

Perguntas & respostas

1. **O faturamento é a única referência utilizada para fins de classificação da empresa por tamanho? Existem outras? Quais são?**

Resposta: Não, o faturamento é uma das referências utilizadas. A classificação também é feita por número de empregados,

como a utilizada pelo Sebrae, considerando a particularidade de cada ramo de negócios. Por exemplo: um comércio é considerado ME quando emprega no máximo 9 empregados, enquanto empreendimentos no setor da indústria são considerados ME quando dispõem de até 19 empregados. O IBGE utiliza como referência para classificação o número de pessoas ocupadas. Mesmo quando se fala em faturamento, não há um consenso, pois o BNDES utiliza outros intervalos de valores.

2. **Qual é o objetivo da criação do MEI?**

Resposta: Dar condições de formalização às pessoas que trabalham por conta própria. Para tanto, o empreendedor deve verificar se a atividade que exerce é uma das 471 permitidas para esse tipo de formalização.

3. **Como saber se a atividade em que se pretende atuar pode ser enquadrada como MEI?**

Resposta: São 471 atividades permitidas para registro como MEI, envolvendo os quatro segmentos econômicos: indústria, comércio, serviços e construção civil. É possível consultar as atividades no seguinte *site*: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br>.

4. **Cite quatro características das MEs e das EPPs.**

Resposta: Têm poder decisório centralizado; normalmente mantêm estreito vínculo entre os proprietários e as empresas; os registros contábeis são pouco adequados; o proprietário é responsável pela contratação da mão de obra de que necessita, entre outras.

Consultando a legislação

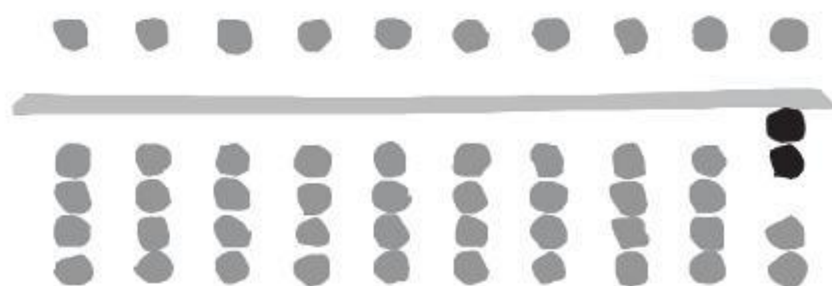
Observe que neste capítulo referenciamos algumas leis. Uma das primeiras legislações a serem mencionadas no texto foi a Lei Complementar n. 128, promulgada em 19 de dezembro de 2008 (Brasil, 2008), que promoveu alterações na Lei Complementar n. 123, de 2006, conhecida como *Lei do Simples*. A Lei Complementar n. 128 inseriu a figura do MEI, imputando ao Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) a responsabilidade de regulamentar as atividades permitidas, as quais estão listadas no Anexo XIII da Resolução do CGSN n. 94, de 29 de novembro de 2011 (Brasil, 2011c). Você pode consultar essa legislação mediante acesso eletrônico no *link*: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/cgsn/resol94.htm>.

O Código Civil Brasileiro foi instituído pela Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Seu Livro II dedica-se ao direito da empresa, sendo o Título I destinado ao empresário, cuja definição está estabelecida no art. 966. Acesse o Código Civil no *link*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>.

A Lei Federal n. 8.955, de 15 de dezembro de 1994, regulamenta os contratos de franquia e pode ser consultada na íntegra no *link:* <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8955.htm>.

Regulamentação das micro e pequenas empresas

2



Conteúdos do capítulo

- Resgate das iniciativas governamentais de apoio às empresas de pequeno porte (EPPs).
- Estrutura atual de regulamentação de EPPs.
- Instituições de apoio ao desenvolvimento de EPPs.
- Papel do Sebrae em relação à EPP no Brasil.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. entender a importância das microempresas (MEs) e EPPs para o crescimento da economia;
2. reconhecer o processo e a história do tratamento diferenciado dado às MPEs no Brasil;
3. conhecer as bases do tratamento diferenciado e a abrangência da Lei Complementar n. 123/2006;
4. conhecer diferentes instituições de pesquisa e o papel delas e do Sebrae no apoio às MPEs.

As micro e pequenas empresas (MPEs) têm reconhecida importância no desenvolvimento econômico do país. Conforme afirmam Naretto, Botelho e Mendonça (2004), diversas experiências atestam isso. Nesse sentido, corroboramos com os autores, pois entendemos que o próprio resgate da história de algumas das grandes empresas existentes hoje no país ratifica essa afirmação. Como exemplo, podemos citar o Grupo Pão de Açúcar, cuja história se iniciou em 1948, quando o empreendedor português Valentim dos Santos Diniz abriu a Doceria Pão de Açúcar, na cidade de São Paulo (Grupo Pão de Açúcar, 2013). Outro exemplo é o da Companhia Hering, cujo crescimento foi alavancado pelo sistema de *franchising*. A empresa começou sua atividade em Blumenau – SC, em 1880, quando o alemão Hermamm Hering abriu uma tecelagem (Cia Hering, 2013).

O reconhecimento dessa realidade pelo Poder Público representou a alavanca para as iniciativas de apoio à MPE, cujo apoio inicial no Brasil se deu na forma de linhas de crédito específicas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), por meio do programa de Financiamento para as

Pequenas e Médias Empresas (Fipeme), em 1966 (Naretto; Botelho; Mendonça, 2004).

O primeiro instituto de apoio à MPE, inicialmente intitulado *Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa* (Cebrae), foi criado em 1972 (Sebrae, 2014c).

Em termos de regulamentação para a microempresa, o marco legal data de 27 de novembro de 1984, quando o Congresso Nacional aprovou a Lei n. 7.256, de 27 de novembro de 1984[1], que instituiu tratamento simplificado e favorecido às microempresas nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial (Naretto; Botelho; Mendonça, 2004). Até então, o tratamento diferenciado estava restrito à ME, e, como destaca Toigo (2003), o Estatuto da Microempresa se alicerçou em três pontos básicos e importantes que deram forma ao seu conteúdo e clareza à sua interpretação. São eles: definição de microempresa, benefícios tributários e de ordem burocrática e apoio creditício.

Em 1994, por meio da Lei n. 8.864, de 28 de março, sancionada pelo governo federal, a EPP passou a integrar o denominado "Novo Estatuto das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte" (Toigo, 2003, p. 6). Conceitos instituídos por essa lei, a definição de *micro* e *pequena empresa* e a indicação de quais não poderiam usufruir os benefícios a elas destinados estão presentes nas regulamentações atuais. No entanto, as regulamentações iniciais restringiam os benefícios tributários à microempresa.

Somente em 1996, por meio da Lei n. 9.317, de 5 de dezembro, instituiu-se o Simples, o qual, além de integrar, simplificar o cálculo e a forma de recolhimento de vários tributos, incluía as empresas de pequeno porte e organizava a tributação em torno de tabela com alíquotas diferenciadas com base no faturamento progressivo. Integram o recolhimento unificado os tributos: Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ);

1 As leis n. 7.526/1984, 8.864/1994 e 9.317/1996 foram revogadas pela Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 (Brasil, 2006), e, portanto, não constam nas referências ao final desta obra.

Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL); Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep); Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). A Lei n. 8.864/1994, conhecida como *Estatuto da Micro e Pequena Empresa*, foi revogada pela Lei n. 9.841, de 5 de outubro 1999, posteriormente substituída pela Lei Complementar n. 123, de dezembro de 2006 (Brasil, 2006).

A partir da promulgação da Lei n. 9.317/1996, que instituiu o Simples Nacional, até a unificação em 2006, com a Lei Complementar n. 123, há a coexistência do Estatuto da Micro e Pequena Empresa e da Lei do Simples, esta última com o objetivo de regulamentar especificamente a forma de tributação diferenciada.

Atualmente, a principal regulamentação da micro e pequena empresa é a Lei Complementar n. 123/2006, que foi alterada por diversas leis, com destaque para a Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011 (Brasil, 2011b), que atualizou a tabela progressiva de faturamento, entre outras questões. A promulgação da Lei n. 123/2006 teve como ganho a unificação dos principais instrumentos de regulamentação da micro e da pequena empresa: o estatuto e as regras diferenciadas de tributação.

Embora no Brasil haja um certo culto ao sistema tributário, o Estatuto da Micro e Pequena Empresa sinaliza contribuições importantes que abrangem a política de apoio ao crédito, a exportação e, principalmente, as diretrizes de apoio ao desenvolvimento administrativo e tecnológico à MPE a partir de instituições públicas, bem como por meio de parcerias público-privadas. O que se presencia da evolução dessas legislações, no Brasil, é uma mudança de postura estratégica diante dos desenvolvimentos econômico e social, conforme explicam Naretto, Botelho e Mendonça (2004, p. 86).

Os autores explicam que foi na década de 1990 que as políticas de apoio às MPEs tornaram-se efetivas, com uma nova estratégia de desenvolvimento, baseada na liberalização econômica. Com a mudança no modelo de intervenção do Estado no setor produtivo, surgiu o Sebrae, que ganhou substancial reforço de recursos financeiros.

Atualmente, a política de apoio à MPE e, por conseguinte, a regulamentação estão centradas nas leis destacadas no Quadro 2.1 a seguir.

Quadro 2.1 – Regulamentações da MPE

Leis	**Objetivo**
10.406, de 10 de janeiro de 2002	Instituir o Código Civil Brasileiro.
Complementar n. 123, de 2006	Regulamentar o tratamento diferenciado à micro e pequena empresa nos seus mais diversos aspectos.
11.598, de 3 de dezembro de 2007	Estabelecer diretrizes e procedimentos para a simplificação e integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas.
Complementar n. 128, de 2008	Instituir a figura do Microempreendedor Individual (MEI).
12.441, de 11 de julho de 2011	Alterar a Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada.

Fonte: Portal do Empreendedor, 2013.

É possível constatar que houve significativos avanços na regulamentação das MPEs, considerando o contexto brasileiro. O desafio agora é trabalhar para que elas sejam compreendidas pelos empreendedores não como fim, mas como meio para o crescimento do seu negócio. Nesse sentido, as entidades de apoio têm papel fundamental, conforme abordado a seguir.

2.1 Entidades de apoio e pesquisa

Entre as entidades de apoio, existem aquelas que são abrangentes, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), e as específicas, como é o caso da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

A Embrapa, órgão ligado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, tem como missão "viabilizar soluções de pesquisa, desenvolvimento e inovação para a sustentabilidade da agricultura, em benefício da sociedade brasileira" (Embrapa, 2013). Nesse sentido, destacam-se, entre suas ações, aquelas voltadas para o desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos ligados à agroindústria.

O objetivo dessas entidades é fomentar o surgimento de iniciativas, bem como sua manutenção e continuidade. Além de pesquisarem a realidade das empresas, essas instituições trabalham na difusão de conhecimentos e no estabelecimento de parcerias a fim de orientar, capacitar e apoiar empreendedores.

> A articulação das PMEs com instituições de apoio de caráter estatal e paraestatal, tais como Sebrae, Serviço Nacional da Indústria (Senai), Institutos de Pesquisas Tecnológicas (IPTs), Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e CTA é relevante e permite às empresas aglomeradas dispor de infraestruturas de: i) apoio à melhoria de qualidade (entidades de normatização, laboratórios de testes e controle de qualidade e centros de pesquisa); ii) capacitação de recursos humanos (treinamento e especialização profissional); e iii) disseminação de técnicas de gestão e de tecnologias (cursos e palestras direcionados ao desenvolvimento de capital intelectual, acesso a informações técnicas, produtivas e de mercado). (Naretto; Botelho; Mendonça, 2004, p. 73)

As universidades e os centros universitários, com base no trinômio *ensino*, *pesquisa* e *extensão*, também adotam iniciativas de apoio à MPE. Em decorrência da diversidade de conhecimento

disponível e produzido nesse ambiente, o apoio pode envolver diferentes aspectos, como a estruturação administrativa e a inovação tecnológica. Essa interação universidade-empresa traz benefícios para ambos os lados, pois a MPE é um laboratório riquíssimo de estudo em virtude da facilidade de visualização das partes e do todo do sistema *empresa*. Para esse fim, as universidades e os centros universitários podem contar com agências de fomento, como a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), entre outras.

A Finep[1] é um órgão governamental ligado ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI)[2], cuja missão é "promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil por meio do fomento público à Ciência, Tecnologia e Inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas" (Finep, 2014b).

Para cumprir sua missão, esse órgão dispõe de diversos programas, que abrangem três linhas de ação: a) apoio à inovação em empresas; b) apoio às Instituições Científicas e Tecnológicas (ICTs); c) apoio à cooperação entre empresa e ICT.

> O apoio da FINEP abrange todas as etapas e dimensões do ciclo de desenvolvimento científico e tecnológico: pesquisa básica, pesquisa aplicada, melhoria e desenvolvimento de produtos, serviços e processos. A FINEP apoia, ainda, a incubação de empresas de base tecnológica, a implantação de parques tecnológicos, a estruturação e consolidação dos processos de pesquisa e o desenvolvimento de mercados. (Finep, 2014b)

A Fapesp, por sua vez, está ligada à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Governo do Estado de São Paulo. Entre as várias modalidades de apoio às pesquisas científica e tecnológica, destacamos aqui o programa de Pesquisa Inovativa na Pequena e Microempresa (Pipe), que se destina a apoiar a execução de pesquisa científica

1 Para saber mais, acesse: <http://www.finep.gov.br>.
2 Conheça outros institutos de pesquisa acessando o *site* do MCTI: <http://www.mcti.gov.br>.

e/ou tecnológica em empresas de pequeno porte, sediadas no Estado de São Paulo (Fapesp, 2013).

Associações comerciais, sindicais etc. também se configuram como importante fonte de apoio à gestão de pequenos empreendimentos.

2.1.1 O papel do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma instituição conhecida e presente no ambiente das MEs e EPPs, decorrência de seu intenso trabalho de pesquisa, capacitação e apoio ao processo de criação e desenvolvimento dos negócios no Brasil.

Conforme destacado no *site* da instituição, a ferramenta básica do trabalho do Sebrae "é a informação, fundamental para as empresas [...]. Todas as ações, projetos, produtos e serviços da instituição têm como premissa que a cultura do aprendizado e do uso do conhecimento pode garantir uma gestão profissional, eficiente e inovadora" (Sebrae, 2014a).

Com estrutura física, o Sebrae está presente em todos os estados brasileiros e em várias cidades de grande e médio portes. Portanto, é possível fazer uma visita *in loco* e obter atendimento presencial. Há também a possibilidade de atendimento por meio de telefone gratuito[3].

Pelo sistema virtual, o Sebrae está presente em todo o Brasil, o que facilitou significativamente o cumprimento de seu papel, que, conforme afirmação da instituição, tem permitido "[...] um relacionamento duradouro e assistido entre o Sebrae e o empreendedor" (Sebrae, 2014a).

Ao acessar o *site* do Sebrae, o empreendedor se depara com uma gama de serviços: cursos, treinamentos, palestras, seminários, publicações etc. Os subsídios oferecidos ao empreendedor

3 Para maiores informações, acesse o *site* do Sebrae por meio do *link*: <http://www.sebrae.com.br>.

envolvem todos os passos requeridos para o processo de abertura e acompanhamento do negócio. É nessa perspectiva que sua atuação está centrada em quatro áreas, apresentadas no Quadro 2.2 a seguir.

Quadro 2.2 – Papel do Sebrae

Articulação de políticas públicas que criem um ambiente institucional mais favorável ao desenvolvimento de negócios.
Acesso a novos mercados.
Acesso à tecnologia e inovação.
Facilitação e ampliação do acesso aos serviços financeiros.

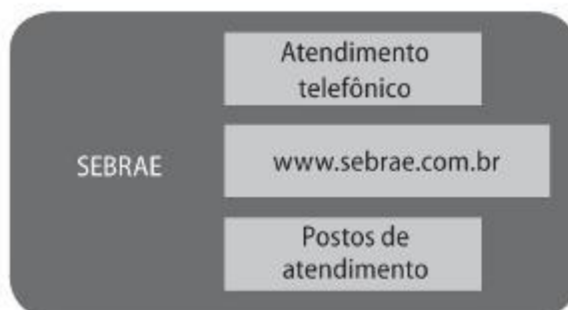
Fonte: Adaptado de Sebrae-PA, 2014.

Um relevante papel liderado pelo Sebrae é a elaboração de estudos sobre o universo das MPEs, os quais, além de subsidiarem o estabelecimento das ações dessas organizações, fomentam pesquisas no ambiente acadêmico. O objetivo do órgão é, com base no conhecimento adquirido sobre a realidade das MPEs, traçar iniciativas que promovam o desenvolvimento sustentável dessas empresas, bem como o empreendedorismo consciente.

2.1.1.1 Como utilizar o Sebrae

Há três caminhos para se acessar o Sebrae, conforme ilustrado na Figura 2.1 e explicado em seguida.

Figura 2.1 – Acesso ao Sebrae



Estudantes, pesquisadores, empresários e empreendedores podem (e devem) acessar os postos de atendimentos tanto no *site* como por meio de ligação gratuita ao serviço de atendimento telefônico. As iniciativas do Sebrae disponibilizam apoios específicos para quem deseja abrir um negócio e para quem já tem uma empresa e pretende melhorá-la. Para quem tem acesso à internet, o Sebrae está ao toque das mãos. Pelo sistema, é possível:

- **fazer cursos presenciais e/ou a distância**: os cursos oferecidos envolvem diferentes conhecimentos e informações necessários para empreender e administrar negócios e estão agrupados em quatro grandes temas (EADSebrae, 2014):
  - Quero empreender.
  - Sou microempreendedor individual.
  - Tenho uma microempresa.
  - Tenho uma empresa de pequeno porte.
- **levar consultoria à empresa**: se o empresário deseja um apoio mais direcionado, presencial e próximo, a opção pode ser a consultoria Sebrae. Nesse caso, "um agente de Orientação Empresarial vai realizar visitas na empresa e aplicar um diagnóstico de gestão básica, que abrange questões de mercado, finanças e operação de negócios" (Sebrae, 2014b). Nessa frente de trabalho, o Sebrae também oferece o acesso a várias iniciativas, por exemplo, o Sebraetec, responsável por propor soluções de tecnologia a um custo subsidiado;
- **ter acesso a informações e estudos da área de negócios**: por meio de diferentes meios (postos de atendimento, televisão, rádio, internet, telefone, materiais impressos e vídeos), o Sebrae disponibiliza publicações para consultas e estudos;

- **receber orientações para expandir e acessar mercados**: com o objetivo de aproximar clientes e fornecedores, o Sebrae lidera vários projetos, entre os quais podemos destacar o plano de *marketing on-line*[3], a bolsa de negócios[4], a internacionalização da MPE[5], o Sebrae franquias[6] e a feira do empreendedor[7];
- **receber orientações de como acessar serviços financeiros**: nesse caso, a finalidade é aproximar as instituições de crédito dos empreendedores, além de orientar o empresário sobre os cuidados necessários, bem como onde e como obter crédito.

A política do Sebrae é oferecer conhecimento, indicando os caminhos possíveis para empreender, administrar e expandir o negócio. O apoio inicia-se na concepção e se estende até a vida adulta da empresa, quando se espera que o negócio tenha alcançado tamanho e robustez, ultrapassando o teto estabelecido de empresa de pequeno porte.

Exercícios resolvidos

1. A empresária Sílvia tem uma microempresa de produção de acessórios artesanais e deseja expandir seu mercado de venda. Sílvia não tem ideia do que fazer para concretizar seu objetivo. Oriente-a a esse respeito.

Resposta:

A empresária Sílvia pode buscar ajuda no Sebrae, que oferece apoio para expansão e acesso a novos mercados. Esse apoio pode ocorrer por meio de elaboração de plano de *marketing*, participação em feiras etc.

2. Dr. Alexandre, médico dermatologista, deseja abrir uma clínica médica. Ele acredita que seu faturamento anual deve ser em torno de R$ 500 mil. Sua empresa pode receber

3 Saiba mais por meio do *link*: <http://www.clickmarketing.sebrae.com.br>.
4 Saiba mais por meio do *link*: <http://www.bolsa.sebrae.com.br>.
5 Saiba mais por meio do *link*: <http://www.internacionalizacao.sebrae.com.br>.
6 Saiba mais por meio do *link*: <http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/sebrae-franquia>.
7 Saiba mais por meio do *link*: <http://www.sebrae.com.br/customizado/feira-do-empreendedor>.

tratamento diferenciado destinado às MPEs para fins tributários? Como saber?

Resposta:

Embora o faturamento previsto a coloque na faixa de pequena empresa, ela não pode ser enquadrada no regime tributário Simples, pois sua atividade decorre do exercício de atividade intelectual, vedada no inciso XI do art. 17 da Lei Complementar n. 123/2006, conforme destacamos a seguir: "XI – que tenha por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de instrutor, de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios".

Perguntas & respostas

1. **Quais são as principais bases do Estatuto da Micro e Pequena Empresa e qual foi sua principal evolução considerando a prática até então?**

Resposta: O Estatuto da Microempresa se alicerçou em três pontos básicos e importantes que deram forma ao seu conteúdo e clareza à sua interpretação. São eles: definição de microempresa, benefícios tributários e de ordem burocrática e apoio creditício. Até então, os benefícios estavam restritos às microempresas, portanto, a evolução se deu com a inclusão das pequenas empresas nesse tratamento.

2. **Qual é a denominação do primeiro instituto de apoio à MPE? Quando foi criado?**

Resposta: O primeiro instituto de apoio à MPE foi o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (Cebrae), criado em 1972, cuja evolução resultou no que hoje conhecemos como o Sebrae.

3. **Qual é atualmente a principal regulamentação para a MPE no Brasil?**

Resposta: É a Lei Complementar n. 123/2006, alterada pela Lei n. 139/2011, que atualizou a tabela progressiva de faturamento para fins de cálculo de impostos, entre outras questões. A promulgação da Lei Complementar n. 123/2006 resultou na unificação dos principais instrumentos de regulamentação da MPE: o estatuto e as regras diferenciadas de tributação.

4. **Qual é a principal instituição de apoio aos empresários das MPEs? Comente o papel desse organismo no processo de empreendimento de um negócio.**

Resposta: A principal instituição de apoio aos empresários de MPE é o Sebrae, embora a MPE possa se beneficiar também dos serviços prestados por outras entidades, como instituições de apoio para obtenção de crédito (BNDES) e de tecnologia (universidades, Finep). A política do Sebrae é oferecer conhecimento, indicando os caminhos para empreender, administrar e expandir o negócio. O ideal é que o empreendedor, antes de abrir seu negócio, levante dados e elabore um plano de negócios, para analisar a viabilidade da abertura da empresa. Caso não tenha conhecimento para isso, poderá buscar capacitação por meio do sistema Sebrae, que dispõe de diferentes canais para socializar conhecimento e ferramentas que auxiliam o empreendedor nessa fase.

5. **Comente a importância da estratégia adotada pelo poder público de criar um sistema diferenciado de apoio às micro e pequenas empresas.**

Resposta: Ao oferecer apoio e tratamento diferenciado às MPEs, o Poder Público dá condições para que a micro e a pequena empresa se fortaleçam, estimulando com isso seu crescimento e, por conseguinte, o desenvolvimento econômico e o social, que traz em seu bojo a distribuição da riqueza.

Consultando a legislação

Neste capítulo, mencionamos várias leis, algumas inclusive já revogadas, como a Lei n. 8.864/1994, que instituiu o tratamento diferenciado às MPEs. Para melhor compreensão, listamos a seguir as leis citadas:

- Lei n. 7.256/1984, que regulamentou normas integrantes do Estatuto da Microempresa relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. É possível acessar a lei no endereço eletrônico: <http://www3.dataprev.gov.br/sislex/paginas/42/1984/7256.htm>.
- Lei n. 8.864/1994, que instituiu normas para as MEs e EPPs, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, portanto, revogando a Lei n. 7.256/1984. É possível acessá-la no endereço eletrônico: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8864.htm>.
- Lei n. 9.317/1996, que regulamentou o regime tributário das MEs e EPPs, instituiu o Sistema Integrado de Pagamento

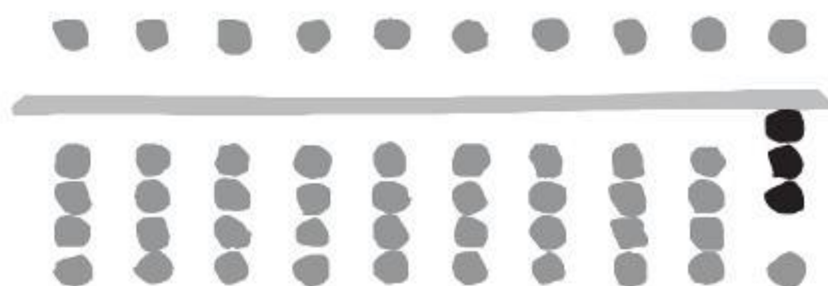
de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples), entre outras providências. Foi revogada pela Lei Complementar n. 123/2006. A consulta à lei pode ser efetuada por meio do *link*: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/leis/Ant2001/lei931796.htm>.

- Lei n. 9.841/1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto na Constituição Federal. Essa lei foi revogada pela Lei Complementar n. 123/2006. Pode ser acessada no *link*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9841.htm>.
- Lei Complementar n. 123/2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das leis n. 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n. 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar n. 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis n. 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841/1999. A consulta à lei pode ser feita no *link*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>.
- Lei n. 11.598, de 3 de dezembro de 2007, que estabelece diretrizes e procedimentos para a simplificação e a integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas, cria a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim); entre outras providências. Pode ser acessada no *link*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11598.htm>.

- Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011, que altera a Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli). A consulta na íntegra da lei pode ser feita no *site*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm>.
- Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011, que altera dispositivos da Lei Complementar n. 123/2006 e dá outras providências. Pode ser acessada no *link*: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp139.htm#art5>.

3

Registros das micro e pequenas empresas



Conteúdos do capítulo

- Processo para a formalização (registro) das micro e pequenas empresas (MPEs).
- Formas jurídicas de constituição e procedimentos requeridos para a efetivação das MPEs.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. compreender o significado do registro das empresas com dimensão dos procedimentos requeridos;
2. identificar as possibilidades de constituição jurídica das empresas;
3. reconhecer as exigências para efetivação dos registros com a identificação das instituições federais, estaduais e municipais envolvidos nesse processo.

O processo de formalização de uma empresa equivale ao registro civil de uma pessoa física, o que permite ao Estado o reconhecimento da pessoa e sua inserção na sociedade como cidadã, garantindo-lhe o exercício de seus direitos e deveres. A esse respeito, também vale uma analogia da empresa com a pessoa natural, cujo registro ocorre assim que a criança nasce, ou seja, antes disso houve uma concepção e gestação, que correspondem a um período de nove meses. E para um negócio? Como é, ou melhor, como deveria ser?

O registro formal deve ocorrer após o período de concepção e gestação do empreendimento/negócio. Esse período que antecede o registro requer uma série de pesquisas, inicialmente para definir o objeto social do empreendimento e, em seguida, para estruturá-lo. Assim, temos, por exemplo:

Objeto social → O que a empresa pode fazer:

Comércio de roupas em geral

Indústria: confecção de materiais têxteis para casa

O processo de estruturação deve iniciar-se com a elaboração de um plano de negócios, o que envolve desde a definição do empreendimento, suas dimensões, sua localização, o estudo e a definição de fornecedores e clientes, levantamento valor do investimento requerido, fontes de financiamento, quadro de funcionários, valor dos custos totais mensais, valor mínimo necessário de faturamento, política de concessão e obtenção de crédito, política de crescimento, até outras particularidades necessárias para o funcionamento da empresa.

A melhor forma de administrar um negócio é reconhecê-lo como pessoa independente, autônoma à pessoa física, independentemente da configuração jurídica em que ele se enquadre. Uma forma saudável de fazer isso é a elaboração do plano de negócios, trabalho que equivale à gestação da pessoa natural.

O tipo de negócio, o tamanho inicial e o faturamento anual projetado são dados essenciais ao estudo das alternativas existentes para a formalização, que, por sua vez, também influencia as opções de atuação de mercado e o resultado operacional gerado pelo próprio negócio. Na Tabela 3.1 é apresentado um apontamento sintético das possibilidades existentes de registro de negócio, no aspecto de sua configuração societária e das restrições de faturamento, com as opções de enquadramento tributário e onde efetuar o registro. Esses passos são detalhados adequadamente na sequência.

Tabela 3.1 – Possibilidades de constituição de MPEs

Tipo de empresa	**Enquadramento/Faturamento Anual**				**Sócio/ Titular**	**Opções tributárias**	**Onde formalizar**
	MEI	**ME**	**EPP**	**Empresa normal**			
Empresário Individual	Até R$ 60 mil	–	–	–	Um titular	Simples	Internet
	–	Até R$ 360 mil	Até R$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R$ 3,6 milhões	Um titular	Simples, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial

(continua)

(Tabela 3.1 – conclusão)

Tipo de empresa	Enquadramento/Faturamento Anual				Sócio/ Titular	Opções tributárias	Onde formalizar
	MEI	ME	EPP	Empresa normal			
Eireli	-	Até R$ 360 mil	Até R$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R$ 3,6 milhões	Um titular	Simples, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial
Sociedade Limitada	-	Até R$ 360 mil	Até R$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R$ 3,6 milhões	Dois ou mais sócios	Simples, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial

Fonte: Portal do Empreendedor, 2013.

O empresário individual (EI) tem como característica preponderante o fato de a constituição do negócio, de micro a médio porte, partir de uma única pessoa. Como tal, e dependendo do faturamento anual do negócio, existe a opção de o EI constituir-se como Microempreendor Individual (MEI) e, ainda, de Responsabilidade Limitada (Eireli).

Quando o negócio é concebido por duas ou mais pessoas, deixa de existir a possibilidade da figura do MEI, ainda que o faturamento inicial seja inferior a R$ 60.000. Na sequência, detalhamos os procedimentos requeridos de formalização para cada uma das alternativas existentes.

Como destacado, o faturamento em si não é suficiente para definir o enquadramento como empresa de micro ou pequeno porte e obter os benefícios estabelecidos na Lei n. 123, de 14 de dezembro de 2006 (Brasil, 2006). São várias as empresas de micro e pequeno porte que, por impedimento ou opção, operam em outro sistema tributário que não o Simples Nacional. Elas podem operar em um dos três sistemas de tributação, a saber: Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real (Quadro 3.1). Tratamos desse tema em capítulo à parte.

3.1 Os processos de formalização

Apresentamos a seguir os processos de formalização das três categorias de empresas citadas anteriormente: o MEI, o EI e a Sociedade Limitada, respectivamente.

3.1.1 Formalização do MEI

A primeira providência a ser tomada para a formalização do MEI é verificar se o negócio se enquadra em uma das 471 atividades permitidas, as quais podem ser consultadas no *site* Portal do Empreendedor[1].

O registro como MEI exige alguns requisitos: o limite de faturamento, já citado, de até R$ 60.000, a proibição de o empresário participar como sócio ou titular de outra organização e a contratação de apenas um funcionário, cuja remuneração está limitada ao salário mínimo da categoria profissional a que pertence.

A formalização do MEI é feita, via internet, pelo próprio empreendedor, no Portal do Empreendedor. No entanto, é importante ressaltar que o empresário pode obter apoio de um escritório de contabilidade para esse procedimento sem qualquer ônus financeiro, desde que seja optante do Simples Nacional, o que torna o escritório obrigado a prestar esse serviço gratuitamente[2].

Se o empresário decidir fazer o registro, deve acessar o *site* do Portal do Empreendedor e escolher a opção de formalização. Para tanto, é necessário estar de posse de:

- número do CPF;
- data de nascimento;
- número de recibo da Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física dos dois últimos anos, se houver;
- número do título de eleitor.

1 Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.com.br>.

2 A relação dos escritórios que prestam gratuitamente tal serviço pode ser vista no endereço eletrônico: <http://www.fenacon.org.br/consulta-por-uf.cshtml> ou, então, nos canais designados das prefeituras municipais.

O sistema é autoexplicativo, além disso, o portal fornece uma cartilha com detalhes de todos os passos requeridos.

Não existe custo para a formalização, e todo o procedimento é feito pela internet, o que dispensa a entrega de documento a qualquer órgão. Ao final do processo, o empresário receberá o certificado da condição de microempreendedor individual, que tem a função de alvará provisório de funcionamento. Importante destacar que o alvará poderá ser cancelado pela prefeitura local caso o negócio, a localização e as condições de funcionamento não estejam em conformidade com as regras estabelecidas pela legislação de cada município. Assim, uma das providências iniciais, a qual inclusive deve fazer parte do plano de negócios, é o estudo das condições requeridas para o exercício das atividades da empresa.

Ao final do processo, o empresário deve assinar três declarações, explicadas a seguir:

1. **Declaração de desimpedimento**: ou seja, o empresário deve estar ciente das condições estabelecidas para atuar como MEI e só deve se declarar desimpedido se atender a todas elas.
2. **Declaração de opção pelo Simples Nacional e termo de ciência e responsabilidade com efeito de alvará de licença e funcionamento provisório**: o empresário deve ler esse documento para se conscientizar das obrigações fiscais e acessórias imputadas a ele pelos artigos específicos da Lei Complementar n. 123/2006, estabelecidos nos arts. 17, 18-A e 29. Além disso, afirma ter ciência e declara conformidade da empresa às regras do munícipio em relação a uso do solo, aspectos sanitários, ambientais e outros elementos que possam cancelar o alvará de licença e funcionamento.
3. **Declaração de Enquadramento como Microempresa**: nessa declaração, o empresário assume que conhece as regras

estabelecidas pela Lei Complementar n. 123/2006, Lei do Simples, para o enquadramento como microempresa, com a respectiva afirmação de que atende aos diferentes requisitos necessários para constituição como microempresa.

Quando o empresário é menor de 18 anos, há ainda a solicitação de declaração de capacidade.

A partir da confirmação do cadastro, é gerado o Certificado de Microempreendedor Individual, que tem função de alvará de licença e funcionamento provisório, impresso pelo próprio emitente no ato. O alvará provisório tem prazo de 180 dias, que se torna definitivo se não houver manifestação da prefeitura local até essa data.

O cadastro como MEI gera obrigações tributárias e acessórias, as quais também são facilmente cumpridas por meio do próprio portal do empreendedor. São elas:

1. o recolhimento mensal de Documento de Arrecadação do Simples (DAS), até o dia 20 de cada mês, cujos valores são fixos, sendo: a) R$ 45,65 (quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos), a título da contribuição prevista no inciso IV do parágrafo 3º do art. 18-A, da Lei Complementar n. 123/2006; R$ 1,00 (um real), caso seja contribuinte do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS); R$ 5,00 (cinco reais), caso seja contribuinte do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS);
2. o preenchimento e a impressão do Relatório Mensal das Receitas Brutas, o qual deve ser separado por área: comércio, indústria e serviços. Depois de preenchido e assinado, deve ser anexado aos documentos fiscais e arquivado;
3. o preenchimento anual, até o último dia de maio de cada ano, da Declaração Anual do Simples Nacional do

Microempreendedor Individual (DASN-Simei), informando: a) a receita bruta no ano anterior; b) a receita bruta no ano anterior sujeita ao ICMS; c) a utilização ou não da faculdade de contratar o empregado único permitido pelo art. 18-C da Lei Complementar n. 123/2006.

Caso o MEI opte por contratar o funcionário, deve cumprir as obrigações trabalhistas e acessórias decorrentes, para garantir os direitos desse funcionário. De acordo com a Lei Complementar n. 123/2006, o MEI tem as seguintes obrigações:

1. Preencher, entregar e recolher mensalmente a Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP), cuja alíquota é de 8% sobre o salário mínimo, ou o piso salarial da categoria a que pertence o empregado da empresa.
2. Recolher mensalmente o INSS, em um valor total de 11% sobre o salário mínimo do funcionário, o qual é composto da parte do empregador (3% sobre o salário) mais a parte descontada do funcionário, de 8%.
3. Entregar anualmente a Relação Anual de Informações Sociais (Rais).

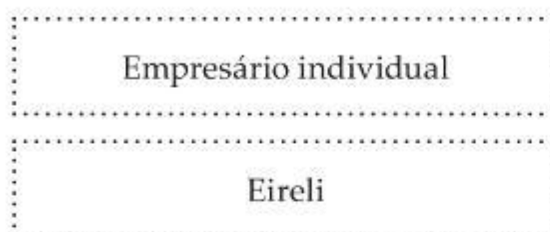
As vantagens da formalização apresentam-se destacadas a seguir:

- Integração ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).
- Abertura de conta bancária com dados da pessoa jurídica.
- Acesso a crédito.
- Enquadramento no Simples Nacional.
- Isenção dos tributos federais: Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL.
- Pagamento fixo de tributos destinados à Previdência Social e ao ICMS, ou ao ISS.

- Acesso a direitos gerados pela Previdência Social: auxílio à maternidade, auxílio à doença e aposentadoria.
- Emissão de nota fiscal para pessoa jurídica.

3.1.2 Formalização como empresário individual

Como já ressaltado do ponto de vista da configuração jurídica, existem dois formatos adicionais possíveis, além do formato do MEI já tratado, para pessoa física individual que deseja formalizar seu negócio:



O registro como empresário individual para fins de responsabilidade civil não faz distinção entre o patrimônio da pessoa física e o da pessoa jurídica. Trata-se de empresário que exerce em nome próprio atividade empresarial, não havendo patrimônio particular dele e, portanto, que não exige um valor mínimo de capital social para sua constituição.

No sistema Eireli, por sua vez, há essa distinção, e, em decorrência disso, o art. 980-A da Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011 (Brasil, 2011a), estabelece que, para constituição da empresa, seja totalmente integralizado um capital social não inferior a 100 vezes o valor do salário mínimo vigente no país. As demandas para abertura são similares.

A formalização como pessoa jurídica implica registro na Junta Comercial e nas três esferas governamentais: federal, estadual e municipal, na Previdência Social e nos órgãos reguladores específicos, conforme apontado na Figura 3.1 a seguir e explicado em seguida.

Figura 3.1 – Processo de formalização



O registro na Junta Comercial do Estado dá acesso ao Número de Identificação de Registro da Empresa (Nire); na esfera federal, a formalização se dá por meio da Receita Federal, órgão em que se obtém o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ); na Secretaria de Fazenda do Estado se obtém a Inscrição Estadual (IE) e, na prefeitura municipal, o alvará de licença e funcionamento e o Cadastro Municipal do Contribuinte (CMC) para os prestadores de serviços. Para fins de contratação de empregados, a empresa deve obter cadastro junto à Previdência Social, na Caixa Econômica Federal (CEF).

Na fase de elaboração do plano de negócios, é importante que se levantem as demandas adicionais de registros do negócio, a exemplo do conselho de classe, como é o caso de atividades centradas em imobiliária e escritório de contabilidade, cuja constituição de empresa deve ser previamente avaliada pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci) e pelo Conselho Regional de Contabilidade (CRC), respectivamente. Também nessa fase é aconselhável a consulta prévia na prefeitura sobre as possibilidades de localização da empresa, uma vez que o alvará de funcionamento depende da conformidade da localização e da atividade da empresa com o que determina a lei de zoneamento do município.

O início da formalização se dá com o preenchimento do requerimento de empresário, que deverá ser registrado na Junta Comercial do Estado, cuja denominação se altera conforme o estado; no caso do Estado de São Paulo, essa junta leva o título de Jucesp. O requerimento deve ser apresentado em quatro vias e assinado pelo empresário, procurador ou seu representante legal (Brasil, 2002b).

No *site* do Departamento Nacional de Registro Comercial (DNRC)[3], é possível encontrar o modelo de requerimento de empresário, inclusive com as instruções de preenchimento. Devem constar anexos ao requerimento: cópia de documento de identidade do empresário, guia do recolhimento na Junta Comercial e Documento de Arrecadação de Receitas Federais (Darf), com o código 6621, utilizado para recolhimento de taxas de serviços de registro do comércio. As taxas variam de acordo com o estado, portanto, devem ser obtidas no endereço eletrônico da Junta Comercial do próprio estado. Para o preenchimento do requerimento do empresário, são necessárias algumas providências importantes, como as destacadas a seguir:

1. **Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae)**: esse código é diretamente dependente do plano de negócios, uma vez que está relacionado com o objeto social da empresa. Após a definição do objeto social, um texto que explica a finalidade da empresa, é possível identificar e classificar suas atividades econômicas. Caso você decidisse, por exemplo, empreender um comércio de calçados para a população, o Cnae dessa atividade seria 4782-2/01 – varejista de calçados em geral – que é obtido por meio da página da Concla (Comissão Nacional de Classificação) na internet[4]. No requerimento pode constar o Cnae da atividade principal, que será a principal fonte de Receita, e de atividades secundárias, se existirem.

3 Disponível em: <http://www.drei.smpe.gov.br>.
4 Disponível em: <http://www.cnae.ibge.gov.br/pesquisa>.

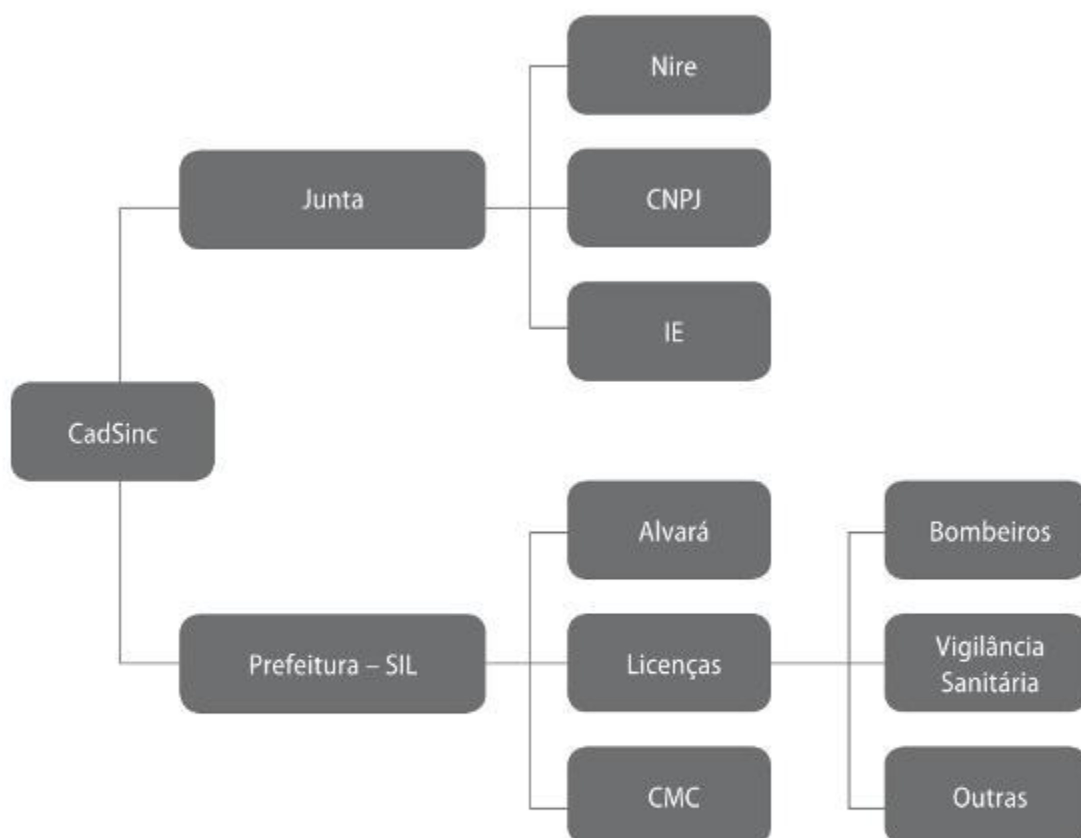
2. **Enquadramento como Micro ou Pequena Empresa**: essa solicitação deve ser feita quando constatada sua conformidade com o que determina a Lei do Simples (Lei n. 123/2006).

Após a obtenção do Nire, deve-se providenciar o registro na Receita Federal, o que se dá mediante o preenchimento, diretamente no *site* da Receita Federal[5], da Ficha Cadastral da Pessoa Jurídica (FCPJ). O preenchimento também pode ser realizado por meio do Programa Gerador de Documentos, disponível para *download* no *site* da Receita Federal (Receita Federal, 2013).

O Cadastro Sincronizado Nacional (CadSinc) tem como finalidade integrar os procedimentos cadastrais de pessoas jurídicas e demais entidades nas esferas da Administração Pública: União, estados, Distrito Federal e municípios, além dos demais órgãos e entidades que fazem parte do processo de constituição de empresas. O principal objetivo do CadSinc é simplificar e agilizar o processo de formalização das empresas. Nos estados e municípios em que ele está implantado, o procedimento de formalização de empresas ocorre a partir do protocolo de documentos em duas instituições: Junta Comercial e prefeitura. A seguir, na Figura 3.2, é possível visualizar uma síntese dos procedimentos desencadeados pelo cadastro sincronizado.

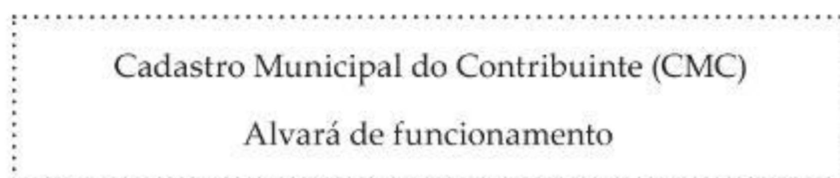
5 Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>.

Figura 3.2 – Cadastro sincronizado (CadSinc)



O registro na Secretaria do Estado é necessário quando a empresa exerce atividade industrial ou comercial, pois nesse caso ela é contribuinte do ICMS. Esse procedimento é posterior à obtenção do Nire e do CNPJ.

A formalização junto à prefeitura tem dois objetivos:



O CMC é a inscrição na Secretaria de Finanças da Prefeitura como contribuinte de ISS, para as empresas com atividades de prestação de serviços.

A emissão do alvará de funcionamento, documento sem o qual a empresa não deve iniciar suas atividades, depende da obtenção de licenças nos órgãos de fiscalização. Nos municípios em que o Sistema Integrado de Licenciamento (SIL) está em

operação, a própria prefeitura aciona os órgãos responsáveis pela emissão das licenças. O alvará de funcionamento requer conformidade com as normas de zoneamento urbano, avaliação do risco da atividade observando os seguintes aspectos: segurança da edificação, segurança pública, segurança do trabalho, higiene e limpeza e meio ambiente. A sugestão é que, na fase de elaboração do plano de negócios, após a definição do negócio, já se contate a prefeitura do município para avaliar as alternativas de localização existentes, bem como as licenças necessárias para o exercício da atividade. Essa providência auxilia, inclusive, a determinação da estrutura requerida para a empresa e, portanto, o dimensionamento do volume total do investimento necessário e seus custos mensais. Quando a atividade é de baixo risco, a prefeitura costuma emitir uma alvará de funcionamento provisório, cuja validade, conforme já exposto, se extingue em 180 dias.

A pessoa jurídica constituída tanto no formato de empresário individual quanto de Eireli pode se beneficiar do enquadramento como microempresa (ME) ou (EPP), desde que atenda aos diferentes requisitos necessários estabelecidos pela Lei Complementar n. 123/2006 e apresente, no ato do registro na Junta Comercial do estado, declaração dessa conformidade.

Com o objetivo de simplificar o processo de formalização das empresas, em dezembro de 2007 foi promulgada pelo então Presidente Luís Inácio Lula da Silva a Lei n. 11.598, de 3 de dezembro de 2007 (Brasil, 2007), que criou a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim).

A Redesim é administrada por um comitê gestor presidido pelo ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Os órgãos integrantes dela devem disponibilizar informações detalhadas sobre os procedimentos requeridos para a abertura e a legalização das empresas em um único local de forma presencial e pela internet, e assim

simplificar os procedimentos para registros, alterações e baixas de empresários e pessoas jurídicas no Brasil. No entanto, como estabelece o art. 2º da Lei n. 11.598/2007, a participação na Redesim "é obrigatória para os órgãos federais e voluntária, por adesão mediante consórcio, para órgãos, autoridades e entidades não federais com competências e atribuições vinculadas aos assuntos de interesse da Redesim".

A rede ainda está em processo: "O integrador nacional pretende se conectar com 27 integradores estaduais, os quais fazem o papel de interligação com os órgãos estaduais e os municípios de cada Estado, o que ainda está em fase de implantação no Brasil" (Brasil, 2013b).

Em sintonia e em atendimento à Lei n. 11.598/2007, no Estado de São Paulo, por exemplo, o governo, por meio do *site* Poupatempo do Empreendedor[6], permite acesso à Jucesp *on-line* e ao SIL. No entanto, dos 645 municípios do estado (Seade, 2013), apenas 22 mantêm parceria com o governo de estado para operar nesse sistema.

3.1.3 Formalização como sociedade limitada

A formalização como sociedade pressupõe a existência de duas pessoas físicas, ou mais, que, por interesse comum, formam uma sociedade a partir da integralização de capital em dinheiro ou bens com finalidade de exercício de atividade econômica. Conforme estabelece o art. 1.052 do Código Civil, "Na sociedade de responsabilidade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social".

Para a constituição de sociedade limitada, é obrigatória a elaboração de contrato social, que deve especificar, entre outras questões, a composição do capital social da sociedade, indicando a participação das quotas de cada sócio. O contrato

6 Disponível em: <http:// www.poupatempodoempreendedor.sp.gov.br>.

social deve atender às determinações estabelecidas no Código Civil Brasileiro.

O governo federal, com o objetivo de agilizar o processo de formalização das empresas, no âmbito da Redesim, disponibiliza por meio do Portal do Empreendedor modelo de contrato-padrão, além de outros detalhes e sugestões para orientar o interessado e contribuir com o procedimento de formalização das empresas no formato de sociedade limitada.

Os procedimentos para a formalização da sociedade limitada seguem os mesmos trâmites do empresário individual de responsabilidade limitada. As principais diferenças são: a exigência de apresentação do contrato social e a faculdade de determinação do valor total do capital social. No âmbito da Receita Federal, para fins de obtenção do CNPJ, é requerida também a apresentação do Quadro de Sócios e Administradores (QSA), o qual deve estar em conformidade com os dados constantes no contrato social.

Exercícios resolvidos

1. Etelvina, desde criança, deseja empreender um negócio. Ela quer dar início ao seu projeto. Oriente-a sobre os procedimentos necessários para dar início ao seu projeto.

Resposta:

Etelvina deve começar elaborando um plano de negócios, o que envolve desde a definição do empreendimento, seu tamanho inicial, sua localização, estudo e indicação de fornecedores e clientes, valor do investimento requerido, fontes de financiamento, quadro de funcionários, valor dos custos totais mensais, valor mínimo requerido de faturamento, política de concessão e obtenção de crédito, política de crescimento, até outras particularidades necessárias para o funcionamento da empresa. De

posse dessas definições, a futura empresária poderá verificar as possibilidades de constituição jurídica.

2. Francisco tem uma microempresa de comércio de alimentos, cujo faturamento anual não tem ultrapassado R$ 60.000. Não seria mais econômico para a empresa encerrar a atividade da microempresa e se formalizar como MEI? Comente.

Resposta:

Sim, pode ser mais econômico, pois, na categoria de microempresa, a empresa recolhe uma alíquota de 4% sobre seu faturamento mensal. Caso seu faturamento esteja na ordem de R$ 5.000 mensais, terá de recolher um guia mensal de R$ 200,00. Como MEI, esse custo somaria R$ 86,65, já considerando o custo de INSS de 3% sobre o salário piso da categoria (R$ 1.000), que também teria de recolher. No entanto, o empresário estará limitado em ter apenas um funcionário e ao faturamento anual de R$ 60.000, logo, é preciso analisar se essa mudança não acabaria por prejudicar o crescimento do negócio.

3. Quais são as possibilidades de constituição jurídica para uma confecção de roupas femininas cujo faturamento anual esperado é de R$ 1.800.000?

Resposta:

A confecção pode ser constituída no formato de empresário individual, Empresário Individual com Responsabilidade Limitada (Eireli), casos que dispensam a necessidade de sócios. Pode também ser constituída como sociedade limitada, mas é necessário no mínimo um sócio.

4. Considerando que a opção de constituição foi sociedade limitada, quais são os procedimentos requeridos para a formalização?

Resposta:

Um passo importante, além da elaboração do plano de negócios, é a definição da localização da empresa após consulta à lei de zoneamento da prefeitura do município em que será instituída. Outra providência antes de elaborar a documentação é a consulta sobre a denominação da empresa. Uma característica da sociedade é a exigência de apresentação do contrato social e a faculdade de determinação do valor total do capital social. No âmbito da Receita Federal para fins de obtenção do CNPJ, é requerida também a apresentação do Quadro de Sócios e Administradores (QSA), que deve estar em conformidade com os dados constantes no contrato social. O contrato social deve ser protocolado na Junta Comercial, o que, nos estados em que está em funcionamento o Cadastro Sincronizado, permite o acesso ao Nire, CNPJ e IE, enquanto a solicitação de alvará de funcionamento à prefeitura aciona os órgãos competentes para a concessão das licenças e o CMC. Deve-se também solicitar registro de contribuinte de FGTS na Caixa Econômica Federal.

Perguntas & respostas

1. **Quais são as vantagens para quem trabalha por conta própria em se formalizar como MEI?**

Resposta: São muitas as vantagens: integrar o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ); abrir conta bancária com dados da pessoa jurídica; ter acesso a crédito; pagar tributos fixos destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS; ter acesso a direitos gerados pela Previdência Social: auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria; emissão de nota fiscal para pessoa jurídica, e outros.

2. **Qual é a diferença em constituir uma empresa como empresário individual ou como Eireli?**

Resposta: O registro como empresário individual para fins de responsabilidade civil não faz distinção entre o patrimônio da pessoa física e o da pessoa jurídica. Trata-se de empresário que exerce em nome próprio atividade empresarial, não havendo patrimônio particular do empresário e, portanto, não exige um valor mínimo de capital social para sua constituição. Já no sistema Eireli há essa distinção e, em decorrência disso, o art. 980-A da Lei n. 12.441/2011 estabelece que, para a constituição da empresa, seja totalmente integralizado um capital social não inferior a 100 vezes o valor do salário mínimo vigente no país. Nesse caso, o empresário tem sua responsabilidade limitada ao valor do capital social da empresa.

3. **A forma de constituição jurídica da empresa gera algum impeditivo para enquadramento como micro e pequena empresa para fins de tratamento diferenciado de enquadramento tributário?**

Resposta: Não, desde que a atividade da empresa não esteja entre as vedadas e listadas no art. 17 da Lei Complementar n. 123/2006 e o faturamento esteja dentro dos limites estabelecidos para esse benefício, conforme a lei citada, alterada pela Lei Complementar n. 139/2011.

4. **Qual é o primeiro passo para dar início ao processo de formalização como empresário individual?**

Resposta: O início da formalização é o preenchimento do requerimento de empresário, que deve ser registrado na Junta Comercial do estado, cuja denominação se altera conforme a unidade federativa; no caso do Estado de São Paulo, essa Junta leva o título de Jucesp. O requerimento deve ser apresentado em quatro vias e é assinado pelo empresário, procurador ou seu representante legal.

5. **É preciso tomar alguma providência para que o Estado reconheça a empresa como micro ou pequena?**

Resposta: Sim, é necessário fazer essa solicitação quando constatado que a empresa atende ao que determina a Lei Complementar n. 123/2006. Nesse caso se faz um requerimento de enquadramento.

Consultando a legislação

Neste capítulo, mencionamos várias leis, já citadas no Capítulo 2 e especificadas em sua conclusão. São elas: Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006; Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011, Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011, e Lei n. 11.598, de 3 de dezembro de 2007.

4

Contabilidade para micro e pequenas empresas[1]

1 Trechos deste capítulo foram extraídos e adaptados de Padoveze (2012a, 2012b).

Conteúdos do capítulo

- A importância da contabilidade na gestão das micro e pequenas empresas (MPEs).
- A abrangência, a estruturação como sistema de informação, a metodologia e os relatórios contábeis.
- Os fundamentos da ciência contábil e seu objeto de estudo.
- A metodologia contábil de registro nas contas contábeis.
- Os livros obrigatórios por lei e as instituições que conduzem a contabilidade no Brasil.
- Introdução à gestão de custos para otimização dos resultados empresariais.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. entender a importância da contabilidade na gestão das MPEs;
2. verificar que a contabilidade é imprescindível e o grande guia para o sucesso da gestão das MPEs;
3. saber como é a metodologia de registro dos fatos que alteram o patrimônio de uma empresa, por meio das contas contábeis;
4. entender como são gerados os principais relatórios contábeis a partir do registro dos eventos econômicos que alteram o patrimônio empresarial;
5. saber quais são os registros e livros obrigatórios por lei para as MPEs, bem como quais são as instituições responsáveis pela contabilidade no Brasil;
6. entender como se estrutura cada demonstração contábil;
7. compreender o objetivo do balanço patrimonial, da demonstração do lucro ou resultado e a demonstração do fluxo de caixa, na administração das MPEs;
8. compreender os principais fundamentos de custos, para gestão e otimização do resultado empresarial.

Administrar uma empresa é similar a dirigir um carro. É fato que, por menor e mais básico que seja um automóvel, torna-se imprescindível ter acesso a algumas informações, como o nível de combustível, a velocidade e a temperatura do motor. É possível dirigir um carro sem tais conhecimentos? Sem dúvida, mas o risco de ficar na estrada e de deparar com surpresas desagradáveis é muito alto. Com um negócio, por menor e mais simples que seja, ocorre o mesmo.

Ao formalizar a abertura de um negócio, é comum que o empresário busque um contador, objetivando, normalmente, atender às demandas formais das instituições governamentais e regulatórias. A preocupação comum é não infringir as normas fiscais e trabalhistas. No entanto, essa providência não inclui o essencial, que é contratar um serviço contábil a fim de garantir e estruturar um painel básico de informações.

É preciso ajustar o controle contábil da empresa com o profissional contratado, o que significa não só criar uma estrutura de procedimentos, mas também uma estrutura de recursos físicos para que todos os dados necessários sejam registrados de forma metódica e cotidiana. Essa providência pode ser facilitada por meio de uma parceria com o profissional contábil contratado.

A gestão de um negócio requer informações a todo instante. Considere o vencimento da parcela de um empréstimo, de valor significativo, para a próxima semana; além disso, são inerentes ao negócio outros desembolsos decorrentes das atividades rotineiras; diante desse simples cenário, como saber se os recursos existentes serão suficientes?

Um painel básico de informações em uma empresa deve, necessariamente, atender a cinco objetivos:

1. **Acompanhamento do desempenho financeiro**: controle das contas a pagar e a receber, do fluxo de entrada e saída de recursos e dos recursos financeiros disponíveis.
2. **Acompanhamento do desempenho econômico**: controle do faturamento, dos custos totais, confrontando-os para identificar a lucratividade do período, entre outras medidas financeiras.
3. **Acompanhamento da evolução patrimonial**: controle dos recursos aplicados e obtidos no período com a finalidade de acompanhar a evolução da riqueza efetiva do empreendimento.
4. **Planejamento orçamentário e avaliação do negócio**: retrato da previsão das movimentações econômica, financeira e patrimonial do negócio para os próximos períodos, o que permite controlá-lo e avaliá-lo de forma contínua.

A contabilidade é responsável pela organização e geração dessas informações. Portanto, um sistema básico de coleta

de dados garante a emissão de relatórios mensais sobre os desempenhos econômico, financeiro e a evolução patrimonial.

Importante dizer que, embora, para fins de recolhimento de tributos, quando enquadrado nos regimes do Simples e do Lucro Presumido, seja exigido pela legislação fiscal apenas o controle das vendas e as decorrentes de registro de funcionários, as empresas, ainda que de pequeno porte, estão obrigadas à manutenção dos registros contábeis conforme determina o art. 1.179 da Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Brasil, 2002a), que define o Código Civil. Assim, a seguir, tratamos dos fundamentos da contabilidade, apresentando sua lógica de registro, bem como os relatórios decorrentes do sistema de informação contábil.

4.1 Fundamentos da contabilidade

A contabilidade é uma ciência porque tem teorias próprias, métodos científicos de trabalho e objeto de estudo específico. Ela se apresenta de forma conclusiva como informações que servem para todo o processo decisório: o planejamento, a execução e o controle das entidades contábeis. Dessa maneira, a contabilidade também se expressa dentro de um sistema de informação denominado *sistema de informação contábil*.

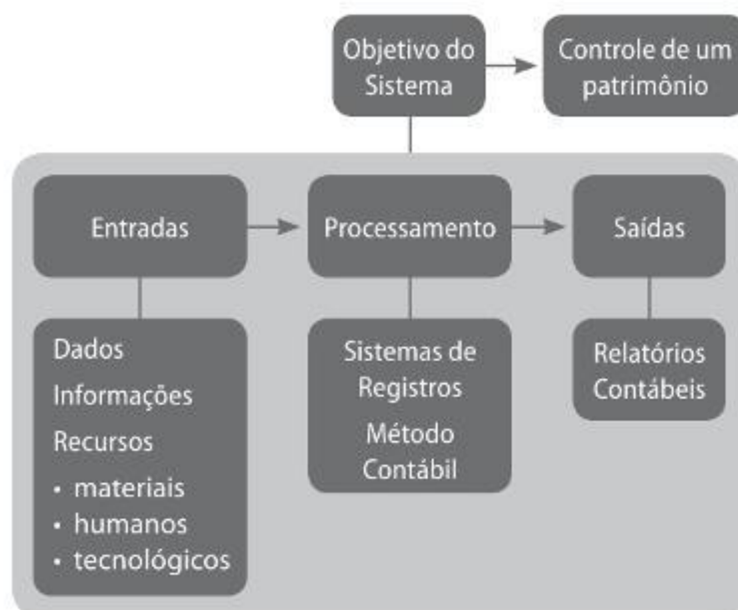
Como todo sistema de informação, a contabilidade recebe os dados e as informações que se caracterizam como entradas do sistema, faz o processamento por meio de sua metodologia, meios e estrutura de registros, e produz, como saída, relatórios contábeis, cujo objetivo é o controle econômico e o financeiro da entidade contábil.

Uma entidade contábil é qualquer pessoa física ou jurídica que tenha elementos patrimoniais que possam ser medidos em valor econômico. Assim, a contabilidade é aplicada para o controle do patrimônio das pessoas físicas, das pessoas jurídicas de direito público e das pessoas jurídicas de direito privado,

sejam entidades sem fins lucrativos, sejam empresas com fins lucrativos. Neste capítulo, faremos sempre referência a empresas com fins lucrativos.

A contabilidade como sistema de informação pode ser representada como na Figura 4.1 a seguir.

Figura 4.1 – A contabilidade como sistema de informação



Fonte: Padoveze, 2012a, p. 35.

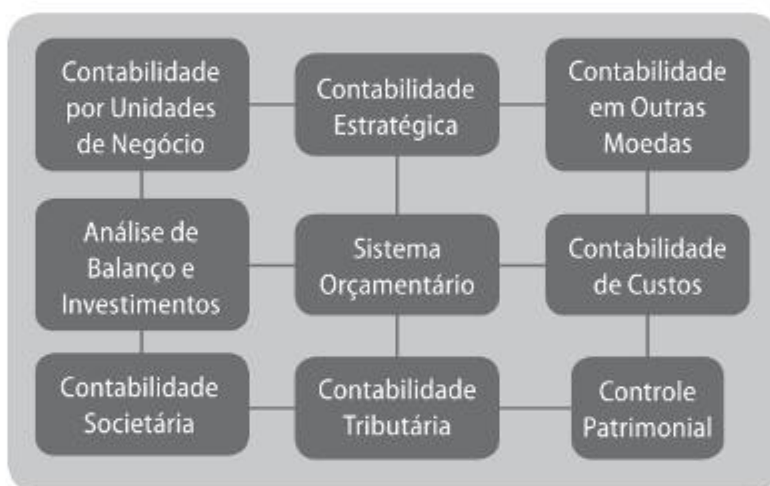
Assim, a estrutura contábil pode ser caracterizada como a expressão dos objetivos da ciência contábil dentro de um sistema de informação contábil.

Desde seus primórdios, a contabilidade evoluiu como qualquer ciência. Dessa maneira, quando se fala em sistema de informação contábil, deve-se considerar o atual estágio da contabilidade, que compreende inúmeras especializações. Portanto, o sistema de informação contábil é segmentado em vários sistemas denominados *subsistemas contábeis*, que objetivam atender às diversas necessidades específicas das empresas, conforme é explicado no próximo tópico.

4.1.1 Sistema contábil, especializações e subsistemas contábeis

A Figura 4.2 a seguir mostra um resumo das diversas e mais conhecidas especializações do sistema de informação contábil. A contabilidade evoluiu da contabilidade societária, que muitos denominam *contabilidade tradicional*, para a contabilidade de controle patrimonial, para a contabilidade de custos e análise financeira de investimentos, para a contabilidade tributária, para a contabilidade para o controle prospectivo, denominada *contabilidade orçamentária*, adicionando as necessidades de contabilidade por responsabilidade, denominada também *contabilidade por unidades de negócio*, e contabilidade em outros padrões monetários. O estágio atual é a contabilidade estratégica, que se caracteriza pela responsabilidade de sistemas de informações que abastecem o planejamento estratégico das empresas.

Figura 4.2 – Sistema contábil, especializações e subsistemas



Fonte: Padoveze, 2012a, p. 36.

É importante ressaltar que todos os subsistemas contábeis devem trabalhar de forma inter-relacionada, pois um atributo intrínseco de um sistema é a interligação de suas partes, os subsistemas, que devem ser interdependentes entre si.

4.1.2 A contabilidade como ciência

A contabilidade enquadra-se como uma ciência social porque também estuda os efeitos sociais das ações dos seres humanos que possam ser medidas economicamente, ou seja, ações que se traduzem em efeitos monetários. As transações entre as empresas e as pessoas são transações sociais, e parte delas pode ser medida, tanto em termos de quantidade física quanto em termos de quantidade de moeda, atributo fundamental para a ciência contábil.

4.1.3 O objeto da contabilidade

O objeto de estudo da contabilidade centra-se no patrimônio das entidades. O conceito original de patrimônio é o conjunto de riquezas de uma entidade, de uma pessoa física, de uma pessoa jurídica ou mesmo de uma entidade governamental.

Nos primórdios da civilização, a contabilidade foi aplicada inicialmente para o controle das riquezas dos governos, como os estoques de cereais, os rebanhos para alimentação, a carga e o transporte, a extração e o estoque de metais preciosos, a quantidade de escravos etc. Expandindo-se naturalmente, a contabilidade estendeu-se para o controle das riquezas dos homens de posse, para, em seguida, aplicar o mesmo conceito de controle aos empreendimentos comerciais de uma época, como as caravanas terrestres e os empreendimentos marítimos de exploração de riquezas de outras regiões.

Portanto, o foco da contabilidade é o controle das riquezas de um indivíduo, de uma empresa ou qualquer outro tipo de entidade, cujo conjunto é denominado genericamente *patrimônio.*

4.1.4 Definição de contabilidade

Podemos definir contabilidade como a ciência do controle econômico do patrimônio de uma entidade. Como esse controle é

caracterizado pela geração de informações quantitativas, ela é objetivamente um sistema de informação que controla o patrimônio de uma entidade.

Fundamentalmente, a escola italiana trata a contabilidade como ciência em seu sentido mais amplo, como a ciência do controle patrimonial, enquanto a escola norte-americana, de tendência mais objetiva, enfoca, principalmente, o conceito de informação útil para os diversos usuários.

A escola americana preocupa-se mais com a questão da transmissão da informação contábil e também com a contabilidade para usuários externos. Os princípios fundamentais de contabilidade, atualmente contemplados nas práticas contábeis decorrentes das normas de contabilidade internacional, são decorrentes dessa escola. A escola italiana, por sua vez, busca uma visão mais abrangente, indo além de definir princípios ou regras a serem seguidos.

4.1.5 Elementos patrimoniais de uma entidade contábil

Os elementos patrimoniais que deram origem à necessidade de controle contábil foram os bens, os primeiros caracterizados como riquezas, por serem úteis, raros, desejáveis e fungíveis (passíveis de troca). Com a evolução da civilização e das formas de concretizar as transações que envolviam bens, surgiram as transações liquidadas a prazo, gerando créditos futuros para o fornecedor de bens e débitos futuros para o recebedor dos mesmos bens.

Assim, a partir do momento em que duas partes concordaram com a liquidação de uma transação no futuro, surgiram os direitos e as obrigações. Esses dois elementos patrimoniais nasceram na mesma época, não se sabe em que momento da história da civilização.

Com a invenção da moeda como instrumento geral de mensuração das trocas, as transações dos bens passaram a ser mensuradas pelo padrão monetário, em outras palavras, em dinheiro, único padrão hoje adotado pela contabilidade em todo o mundo.

Com isso, também os direitos e as obrigações, juntamente com os bens, puderam ser mensurados da mesma maneira: pelo padrão monetário. Concluindo, os elementos patrimoniais são os bens, os direitos e as obrigações.

4.1.6 Definição de patrimônio e patrimônio líquido

Define-se **patrimônio**, objeto de estudo e controle da contabilidade, como o conjunto de bens, direitos e obrigações de uma entidade.

Tendo em vista que os direitos são elementos desejáveis, e as obrigações, elementos contrários aos direitos, as pessoas querem ter bens e direitos, mas não querem ter obrigações.

Assim, surgiu a figura do patrimônio líquido quando se atribuíram sinais aritméticos aos três elementos patrimoniais. Atribuiu-se o sinal **mais** (+) aos bens e direitos, e o sinal **menos** (–) às obrigações. A resultante aritmética dos três elementos patrimoniais denominou-se *patrimônio líquido*.

Todos esses elementos devem estar mensurados numa única unidade de medida, a moeda corrente do país (em nosso país, em reais), para que se possa obter o valor econômico do patrimônio líquido. Outros nomes para patrimônio líquido: *sobra líquida*, *situação líquida* e *patrimônio residual*.

A seguir, apresentamos um exemplo numérico para ilustrar os conceitos aqui apresentados.

Exemplo numérico

Tomemos como exemplo um patrimônio em formação de uma pessoa física, chamada João José. Vamos supor que ela

seja proprietária de um carro. A contabilidade, em seus primórdios, contabilizava os bens apenas em quantidades físicas, da seguinte forma:

Patrimônio de João José ➞ 1 carro

Vamos supor, logo em seguida, que, após o recebimento de seu salário mensal, e depois de fazer todas as suas despesas, João José tenha em sua carteira R$ 200 em dinheiro. Para continuar a contabilidade de João José, vamos ter de atribuir valor também ao carro, para que os dois tipos de bens sejam controlados de uma única maneira, ou seja, em reais. Verificamos que João José pagou o carro, que está totalmente quitado, R$ 20.000. Podemos agora montar o novo patrimônio de João José, incluindo a mensuração em padrão monetário do país, conforme segue.

Patrimônio de João José ➞ R$

1 carro ➞ 20.000

Dinheiro disponível ➞ 200

Total em reais ➞ 20.200

Essa forma de contabilização é a maneira moderna de a contabilidade controlar um patrimônio. Além das quantidades e da classificação por tipo de bem, a contabilidade também registra o valor de cada tipo.

Dando continuidade ao nosso exemplo, vamos imaginar que João José, após vários meses de trabalho, conseguiu economizar R$ 10.000 e colocou tudo na poupança. Com o recibo do depósito e a confirmação pelo extrato bancário, vamos registrar mais um patrimônio de João José, agora um direito. Qualquer dinheiro depositado em banco – aplicação financeira, seja em renda fixa, seja em poupança, enquanto estiver em poder do banco, é um direito, e não um bem. O patrimônio de João José ficaria representado pela contabilidade, conforme se vê na Tabela 4.1.

Tabela 4.1 – Exemplo de patrimônio de uma pessoa física

Patrimônio de João José	(R$)	Tipos de patrimônio
1 carro	20.000	Bem
Dinheiro disponível	200	Bem
Depósito em poupança	10.000	Direito
Total em reais	**30.200**	

A próxima ação de João José foi identificar uma casa no valor de R$ 50.000 e pagar R$ 8.000 sacando dinheiro da poupança e financiando o resto pelo Sistema Financeiro de Habitação (SFH); portanto, obteve um empréstimo de longo prazo de R$ 42.000. O patrimônio de João José tem agora a configuração demonstrada na Tabela 4.2.

Tabela 4.2 – Exemplo de patrimônio de uma pessoa física com obrigações

Patrimônio de João José	(R$)	Tipos de patrimônio
1 carro	20.000	Bem
Dinheiro disponível	200	Bem
Depósito em poupança	2.000	Direito
1 casa	50.000	Bem
Total em reais	72.200	Bens e direitos
Empréstimo SFH	42.000	Obrigação

Para saber o valor do patrimônio líquido, deve-se subtrair do total dos bens e direitos o valor das obrigações. Em nosso exemplo, apesar de João José ter um total de bens e direitos de R$ 72.200, seu patrimônio líquido, ou sua riqueza líquida, é de apenas R$ 30.200, conforme o cálculo apresentado a seguir, na Tabela 4.3.

Tabela 4.3 – Exemplo de patrimônio líquido de uma pessoa física

Patrimônio líquido de João José	(R$)
Total dos bens e direitos	72.200
(–) Total das obrigações	(42.000)
Valor do patrimônio líquido de João José	30.200

O patrimônio líquido é a figura mais importante da contabilidade, porque representa a riqueza líquida da entidade contábil, seja pessoa física, seja pessoa jurídica.

Para a contabilidade, uma pessoa é mais rica que outra se o valor do seu patrimônio líquido é maior que o da outra. Em outras palavras, para a contabilidade, é mais rico quem tiver o maior valor de patrimônio líquido. Portanto, o valor do patrimônio líquido é a medida comparativa de riqueza para a contabilidade.

Vamos imaginar uma outra pessoa física, Richard Herbert, que tem o seguinte conjunto patrimonial (Tabela 4.4), na mesma data que João José:

Tabela 4.4 – Exemplo de patrimônio de uma pessoa física

Patrimônio de Richard Herbert	(R$)	Tipo de patrimônio
1 carro	150.000	Bem
Dinheiro disponível	500	Bem
Depósito em poupança	200	Direito
1 casa	400.000	Bem
Total em reais	550.700	Bens e direitos
Empréstimo SFH	385.000	Obrigação
Financiamento do carro	144.000	Obrigação
Total em reais	**529.000**	**Obrigações**

Nota-se que o valor total dos bens e direitos de Richard Herbert é muito maior do que o de João José. Também fica claro que Richard Herbert tem um total de obrigações muito maior do que João José. Para que possamos saber quem é mais rico na óptica da contabilidade, devemos apurar o valor do patrimônio líquido de Richard. Vejamos o resultado observando a Tabela 4.5 a seguir.

Tabela 4.5 – Exemplo de patrimônio líquido de uma pessoa física

Patrimônio líquido de Richard Herbert	**(R$)**
Total dos bens e direitos	550.700
(–) Total das obrigações	(529.000)
Valor do patrimônio líquido de Richard Herbert	**21.700**

A Tabela 4.6 compara o valor do patrimônio líquido de cada um.

Tabela 4.6 – Comparação de valores de patrimônio líquido

Valor do patrimônio líquido	**(R$)**
João José	30.200
Richard Herbert	21.700

Neste ponto, temos de considerar que João José é mais rico do que Richard Herbert. A medida de riqueza pelo valor do patrimônio líquido é estática em determinado momento. Portanto, a contabilidade financeira ou tradicional tem por objetivo medir o patrimônio em determinada data.

O mais comum é medir o valor do patrimônio, dos bens e direitos e das obrigações, bem como o valor do patrimônio líquido, no fim do exercício civil, em 31 de dezembro. Para fins gerenciais, mede-se todo o final do mês.

É possível que, no futuro, Richard Herbert tenha condições e ganhos maiores do que João José, e, lá na frente, acumule um patrimônio líquido de valor superior ao de João José, objetivo que não é possível de ser atingido com os dados até então disponíveis.

4.2. Fundamentos da estrutura contábil

A identificação dos elementos patrimoniais e a criação da figura do patrimônio líquido foram os fatores-chave para o desenvolvimento da ciência contábil moderna. Com base nessas constatações e descobertas, a contabilidade pôde se estruturar como ciência social e contribuir significativamente com o desenvolvimento da civilização como a conhecemos e com o processo de criação de riqueza e bem-estar social[2].

4.2.1 Equação fundamental da contabilidade

Denominamos *equação fundamental da contabilidade* a associação dos sinais aritméticos aos bens, aos direitos e às obrigações, para obter a resultante aritmética denominada *patrimônio líquido*. Assim, a equação fundamental de contabilidade é:

Bens + Direitos – Obrigações = Patrimônio Líquido

Fazendo as abreviações, para fins de simplificação do aprendizado, temos:

B + D – O = PL

A partir dessa equação, toda a estrutura contábil foi desenvolvida.

2 Ver BERNSTEIN, P. **Desafio aos deuses**: a fascinante história do risco. 2. ed. São Paulo: Campus, 1997.

4.2.2 Equação de equilíbrio patrimonial e o conceito de origens e aplicações de recursos

Em princípio, as obrigações mais relevantes de uma empresa decorrem do financiamento de suas atividades. Nos exemplos do patrimônio de João José e Richard Herbert, as obrigações eram decorrentes de empréstimos para compra de casa e de carro.

Assim, as obrigações caracterizam-se financeiramente como fontes ou origens de recursos a serem aplicados nos bens e direitos (carro, imóveis etc.). O valor do patrimônio líquido representa o dinheiro do dono no negócio, pois é fruto de sua poupança anterior aplicada numa entidade.

Dessa maneira, as obrigações e o patrimônio líquido assemelham-se quando aplicado o conceito de fundos (fontes ou origens de recursos). Em razão disso, a contabilidade optou por apresentar, de um lado, as obrigações e o valor do patrimônio líquido, e, de outro, os bens e os direitos, que representam as aplicações dos recursos (os investimentos).

A **equação de equilíbrio patrimonial** foi então construída e se apresenta da seguinte forma:

Bens + Direitos = Obrigações + Patrimônio Líquido

Fazendo as abreviações:

B + D = O + PL

4.2.3 O Balanço Patrimonial como representação do patrimônio da entidade

A apresentação de todo o conjunto patrimonial, em que o total das fontes de recursos é igual ao total das aplicações dos recursos, foi denominada *Balanço Patrimonial*, e indica a posição financeira e patrimonial da entidade. Vamos ver a

apresentação do Balanço Patrimonial de João José e Richard Herbert na Tabela 4.7 a seguir.

Tabela 4.7 – Balanço Patrimonial de uma pessoa física

Balanço Patrimonial de João José			
Bens		**Obrigações**	
1 carro	20.000	SFH	42.000
Dinheiro	200	Financiamento do carro	0
1 casa	50.000		
Direitos		**Patrimônio Líquido**	30.200
Depósito em poupança	2.000		
Total	72.200	Total	72.200

Define-se **Balanço Patrimonial** como a representação estática de um patrimônio. Em outras palavras, é a evidenciação de um patrimônio, com a classificação de seus elementos formadores e os valores atribuídos a todos eles, levantado em determinada data, conforme ilustrado na Tabela 4.8.

Tabela 4.8 – Balanço Patrimonial de uma pessoa física

Balanço Patrimonial de Richard Herbert			
Bens		**Obrigações**	
1 carro	150.000	SFH	385.000
Dinheiro	500	Financiamento do carro	144.000
1 casa	400.000		
Direitos		**Patrimônio Líquido**	
Depósito em poupança	200		21.700
Total	**550.700**	**Total**	**550.700**

O Balanço Patrimonial apresenta sempre uma situação de equilíbrio, pois a soma do total dos bens e direitos, de um lado, deverá ser sempre igual à soma das obrigações e do patrimônio líquido, do outro.

4.2.4 Conceitos de Ativo e Passivo

Convencionou-se denominar *Ativo* o conjunto dos bens e direitos, e de *Passivo* o conjunto de obrigações e patrimônio líquido. O mais comum é apresentar o Ativo no lado esquerdo, e o Passivo, no direito, se bem que em alguns países se apresente o Ativo em cima, e o Passivo, embaixo.

Mais recentemente (no Brasil a partir de 2008), optou-se por atribuir o nome de *Passivo* apenas às obrigações. Assim, o lado direito do Balanço Patrimonial tem sido denominado de *Passivo mais Patrimônio Líquido*, designação que adotamos nas seções seguintes deste livro.

Tomando como referência o Balanço Patrimonial de João José, apresentamos a seguir, na Tabela 4.9, seu patrimônio incorporando os conceitos de Ativo e Passivo:

Tabela 4.9 – Balanço Patrimonial, Ativo e Passivo, de uma pessoa física

Balanço Patrimonial de João José			
Ativo		**Passivo**	
Bens e Direitos		**Obrigações**	
1 carro	20.000	SFH	42.000
Dinheiro	200		
1 casa	50.000	**Patrimônio Líquido**	30.200
Depósito em poupança	2.000		
Total	72.200	Total	72.200

4.3 A metodologia contábil

A metodologia contábil pode ser resumida nos seguintes aspectos principais:

- A identificação das transações que alteram o patrimônio da entidade.
- A adoção de um método de registro (escrituração) das transações.
- A adoção do conceito de conta contábil para os procedimentos de escrituração.
- A mensuração do valor monetário de cada transação nas contas contábeis por meio do método contábil.
- A aplicação de critérios de valorização de cada transação.
- A classificação das contas contábeis para apresentação dos relatórios contábeis.
- A estruturação de cada relatório contábil para atender aos principais objetivos dos usuários da informação contábil.

Vamos discutir, em seguida, os principais fundamentos apresentados.

4.3.1 A conta contábil: o meio de controle patrimonial

A conta contábil é utilizada para o registro das transações de aumento e diminuição de cada elemento patrimonial que ela representa. É como se, num caderno específico para isso, fosse aberta uma folha para controlar cada elemento patrimonial e nela fossem transcritas todas as alterações do elemento patrimonial.

Normalmente, os contadores atribuem os nomes mais comuns utilizados nos negócios para as contas contábeis, procurando generalizar para que todas as empresas utilizem, o máximo possível, os mesmos nomes, que, assim, são entendidos

por todos. Vejamos como o patrimônio de João José seria representado por contas contábeis, na Tabela 4.10.

Tabela 4.10 – Representação do patrimônio por meio de contas contábeis

Balanço Patrimonial de João José			
Ativo		**Passivo**	
Bens e Direitos		**Obrigações**	
Veículos	20.000	Financiamentos	42.000
Caixa	200		
Imóveis	50.000	Patrimônio Líquido	30.200
Aplicações financeiras	2.000		
Total	**72.200**	**Total**	**72.200**

Na tabela transcrita, o carro de João José foi registrado numa conta contábil denominada **Veículos**; representou-se o dinheiro que tinha na carteira numa conta contábil denominada **Caixa**; a casa está representada na conta contábil **Imóveis**; o dinheiro na poupança, representado pela conta contábil **Aplicações Financeiras**; a dívida com o SFH consta na conta contábil financiamentos, e sua riqueza líquida está representada pela conta **Patrimônio Líquido**.

4.3.2 A atribuição do valor: a metodologia de controle econômico

O modelo de controle econômico adotado pela contabilidade em todo o mundo é atribuir valor a todas as transações que afetam o patrimônio empresarial. Dessa maneira, qualquer aumento ou diminuição de um elemento patrimonial e seus reflexos no patrimônio líquido devem ser medidos em termos de moeda, ou seja, em termos monetários.

As transações mais comuns têm seu valor facilmente identificável. Por exemplo: se foi pago o valor de R$ 500 pela compra de uma mercadoria, o valor a ser atribuído será o de R$ 500. Se uma venda de mercadoria teve valor de R$ 1.200, terá seu valor atribuído de R$ 1.200[3]. A aquisição de um terreno por R$ 25 mil será registrada na contabilidade por R$ 25.000 e assim por diante.

Um exemplo menos comum é uma doação. Suponhamos que um hospital receba em doação um equipamento médico de uma entidade sem fins lucrativos que queira ajudá-lo. Nesse caso, o contador deve identificar o valor que deve ser atribuído ao equipamento para registrá-lo na contabilidade. Provavelmente será o valor pago pela entidade que doou o equipamento antes da doação. Se for um equipamento usado, cabe ao contador buscar informações sobre o valor no estado para proceder ao registro contábil.

4.3.3 O método das partidas dobradas: a metodologia de estruturação do sistema de informação contábil

O procedimento mais importante para o registro contábil, além da mensuração em valor, é o método de registro, denominado *método das partidas dobradas*. A contabilidade moderna é assim caracterizada a partir do momento que introduziu esse método, em substituição ao das partidas simples[4].

No método das partidas simples, não havia a preocupação em identificar a causa da variação patrimonial. Limitava-se, portanto, ao inventário dos bens e direitos, por meio de contagens, registrando os efeitos sem indagar as causas.

O método das partidas dobradas impõe o registro de uma transação em pelo menos duas contas, de tal forma que seja mantido o equilíbrio patrimonial (em valor) da equação contábil: Ativo = Passivo, que é retomada no próximo tópico.

3 São exemplos introdutórios, em que estamos desconsiderando as questões tributárias.

4 Considera-se 1494 o marco para a contabilidade moderna, com a publicação do *Tractatus de Computis et Scripturis*, na obra *Summa de arithmetica, geometria et proporcionalità*, do frei Luca Paccioli, mas há evidências históricas do uso deste método antes da publicação da obra citada.

Dessa maneira, por exemplo, ao registrar uma compra de mercadorias à vista de R$ 500, a contabilidade tem de registrar o valor de R$ 500 numa conta e o mesmo valor de R$ 500 em outra conta, de tal forma que a igualdade Ativo = Passivo seja mantida.

Assim, diz-se que cada partida (um registro) deve ter sua contrapartida (outro registro). Um registro (uma partida) pode ser a débito ou a crédito de cada conta. Dessa maneira, a máxima que representa o método das partidas dobradas é "a cada débito corresponde(m) crédito(s) de igual valor" e vice-versa.

As palavras *débito* e *crédito* vêm dos costumes seculares dos negócios, nos quais **débito** procura representar despesas, acréscimos de investimento e valores a dever, e **crédito**, receitas, aumentos de obrigações e valores a receber.

4.3.3.1 Os conceitos de débito e crédito nas contas contábeis

Reiteramos que a equação de equilíbrio patrimonial, base para todo o processo de registro por meio das partidas dobradas, é:

ATIVO = PASSIVO

O Ativo representa os investimentos (bens e direitos), e o Passivo, as fontes de financiamento (obrigações e patrimônio líquido).

O patrimônio líquido representa a **riqueza** dos proprietários, a qual é aumentada por ganhos (receitas) e diminuída por perdas (despesas).

Convencionou-se, ao longo dos séculos, que o nome do saldo das contas do Ativo é **devedor**, e o nome dos saldos das contas do Passivo é **credor**.

Assim, podemos fazer as seguintes afirmativas com suas consequências aritméticas:

Devedor é inverso de credor.

Devedor é igual a débito.

Credor é igual a crédito.

Débito é inverso de crédito.

Dessas constatações, podemos concluir então que:

um lançamento a débito aumenta um saldo devedor;

um lançamento a crédito aumenta um saldo credor;

um lançamento a débito diminui um saldo credor;

um lançamento a crédito diminui um saldo devedor.

O registro contábil por meio da metodologia do método das partidas dobradas nos livros contábeis é denominado de *escrituração contábil*. Cada registro contábil escriturado é chamado também de *lançamento contábil*.

A prática contábil desenvolveu a escrituração contábil em dois livros básicos: o **livro diário** e o **livro-razão**. No livro diário, os lançamentos são escriturados em ordem cronológica diária rígida, à medida que as transações vão acontecendo. No livro-razão, os lançamentos contábeis são por conta contábil, e, dentro de cada conta contábil, também em ordem de data.

4.4 O estudo das contas contábeis

As contas contábeis representam a estrutura básica do sistema de informação contábil, nas quais se registram todas as transações contábeis de uma entidade.

Podemos definir **conta contábil** como a representação contábil de elementos patrimoniais iguais ou semelhantes. Assim, por exemplo, para representar todos os carros e caminhões de propriedade de uma empresa, cria-se a conta contábil **Veículos**,

na qual serão registradas todas as compras e alienações de veículos de propriedade da empresa.

Para representar todos os gastos com consumo de energia elétrica de uma empresa, cria-se a conta **Despesas de Energia Elétrica**, na qual são registrados todos os valores gastos com as contas de energia elétrica da empresa, e assim sucessivamente.

Define-se **plano de contas** como o conjunto de contas contábeis necessário para atender ao registro, à acumulação e à classificação dos lançamentos contábeis, bem como a todas as necessidades futuras de informações por meio das demonstrações e relatórios contábeis, fiscais, societários e gerenciais, a fim de permitir o controle econômico da entidade.

As contas contábeis devem ser criadas, portanto, para atender a todas as necessidades de informação do sistema empresa, de natureza legal e gerencial. O objetivo é permitir o controle do patrimônio de uma entidade e todas as necessidades de informações dos diversos usuários da informação contábil dela.

4.4.1 Codificação do plano de contas

A maioria dos *softwares* exige uma codificação numérica para o processo de internação, acumulação e classificação nos bancos de dados computadorizados. *Softwares* de maior complexidade admitem normalmente a utilização alfanumérica, permitindo maior flexibilidade de codificação. Entretanto, o mais comum tem sido a utilização de códigos numéricos, tanto para facilitar e automatizar os lançamentos quanto para facilitar o trabalho do pessoal envolvido no registro das transações.

A codificação deve partir do geral para o particular, começando das contas mais sintéticas e chegando até as contas analíticas. O modelo de codificação mais utilizado é:

iniciar com código 1 todas as contas de Ativo;
iniciar com código 2 todas as contas de Passivo;
iniciar com código 3 todas as contas de receitas;
iniciar com código 4 todas as contas de despesas.

A Tabela 4.11 mostra um exemplo parcial com contas de Ativo.

Tabela 4.11 – Codificação de contas e classificação para fins de lançamentos contábeis

Código da conta	Nome da conta	Tipo da conta
1	Ativo Total	Sintética
11	Ativo Circulante	Sintética
111	Disponibilidades	Sintética
111.01	Caixa	Sintética
111.01.01	Caixa Matriz	Analítica
111.01.02	Caixa Filial	Analítica
111.02	Bancos	Sintética
111.02.01	Banco do Brasil	Analítica
111.02.02	Banco do Estado	Analítica
12	Ativo Não Circulante	Sintética

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

As contas analíticas são as que recebem os lançamentos, sendo seu saldo apurado pelos lançamentos de débito e crédito em cada conta. As contas sintéticas têm seu saldo obtido por sumarização das contas analíticas correlacionadas.

4.5 Introdução ao lançamento contábil

O lançamento contábil deve ser feito pelo método das partidas dobradas, anteriormente explicado, contendo uma estrutura mínima que contemple:

- data;
- conta(s) debitada(s);
- conta(s) creditada(s);
- histórico;
- valor.

A base para efetuar o lançamento é um documento hábil, que pode ser de origem externa (preferencialmente) ou interna. Documentação de origem externa são notas fiscais, boletos, faturas, contratos, comprovantes de depósito, cópias de cheques etc. Documentação de origem interna são relatórios de despesas de viagem, requisições de materiais dos estoques etc.

4.5.1 Lançamento contábil por balanços sucessivos

Esse método de lançamento é utilizado para o processo de aprendizagem pela sua facilidade de entendimento. Ele permite que se façam as alterações diretamente numa estrutura de Balanço Patrimonial, levantando um novo balanço após cada lançamento contábil. Na Tabela 4.12 a seguir mostramos alguns exemplos, partindo das seguintes transações:

Tabela 4.12 – Exemplos de eventos econômicos para lançamentos contábeis

Número	Transações	(R$)
1	Entrada de capital social em dinheiro	50.000
2	Abertura de conta bancária com depósito, em dinheiro	48.000
3	Aquisição de um imóvel para as operações, em cheque	30.000

(continua)

Número	Transações	(R$)
4	Aquisição de móveis para as operações, em cheque	15.000
5	Pagamento de despesas de cartório, em dinheiro	1.000
6	Compra de materiais de expediente, a prazo para estoque	5.000
7	Receita de prestação de serviços, a prazo, emitindo NF	6.000
8	Consumo de materiais de expediente	2.200
9	Recebimento de parte da NF emitida, crédito bancário	3.500
10	Pagamento de parte da NF do fornecedor, em cheque	2.740

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O primeiro evento trata da abertura de capital de uma empresa. O dinheiro dado pelos sócios entra no caixa da empresa, sendo representado no seu Balanço Patrimonial como capital social. Como o caixa é um bem, deve ficar no Ativo; o capital social, por ser uma fonte de recurso, deve ficar no Passivo, conforme demonstrado na Tabela 4.13 a seguir.

Tabela 4.13 – Contabilização de entrada de capital social

Lançamento número 1			
Entrada de capital social em dinheiro			50.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo e PL**	**(R$)**
Caixa	50.000	Capital Social	50.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O segundo evento é a abertura de uma conta bancária, tirando o dinheiro do caixa e entrando no banco. Saldo bancário é um direito, porque o dinheiro está de posse do banco, mesmo sendo direito da empresa. O novo Balanço Patrimonial reflete o resultado acumulado das duas transações realizadas nas contas contábeis representativas de cada elemento patrimonial, segundo se observa na Tabela 4.14.

Tabela 4.14 – Contabilização de depósito bancário

Lançamento número 2			
Abertura de conta bancária com depósito, em dinheiro			48.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	2.000		
Saldo Bancário	48.000	Capital Social	50.000
Total	50.000	Total	50.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Os lançamentos 3 e 4 apresentados a seguir, nas tabelas 4.15 e 4.16, referem-se à aquisição de bens patrimoniais para a operação da empresa e devem ser representados no balanço patrimonial para refletir cada classe específica de bem:

Tabela 4.15 – Contabilização de aquisição de Ativo imobilizado

Lançamento número 3			
Aquisição de um imóvel para as operações, em cheque			30.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	2.000		
Saldo Bancário	18.000		
Imóveis	30.000	Capital social	50.000
Total	50.000	Total	50.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.16 – Contabilização de aquisição de imobilizado

Lançamento número 4			
Aquisição de móveis para as operações, em cheque			15.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	2.000		
Saldo Bancário	3.000		

(continua)

(Tabela 4.16 – conclusão)

Ativo	(R$)	Passivo	(R$)
Imóveis	30.000		
Móveis	15.000	Capital social	50.000
Total	50.000	Total	50.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O lançamento número 5, que consta na Tabela 4.17, difere dos anteriores, porque representa uma saída de dinheiro para um gasto consumido imediatamente, no nosso exemplo, uma despesa de cartório. O valor pago é pela prestação de um serviço e não há um bem ou direito recebido em troca.

Todo gasto consumido imediatamente é denominado *despesa* e reduz a riqueza dos proprietários. Assim, cria-se uma conta no Passivo, denominada *Resultado do Período* (que pode ser lucro ou prejuízo), para refletir as perdas e os ganhos decorrentes das operações. Essa despesa representa um prejuízo temporário.

Tabela 4.17 – Contabilização de pagamento de despesa

Lançamento número 5			
Pagamento de despesas de cartório, em dinheiro			1.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000		
Saldo Bancário	3.000		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	(1.000)
Total	49.000	Total	49.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

A Tabela 4.18 apresenta o lançamento número 6, que se refere a uma compra a prazo de materiais para estoque. Eles são representados numa conta de Ativo, porque constituem bens consumidos no futuro. A contrapartida, por ser a prazo, é abrir uma conta para controlar a dívida com fornecedores. Todas as obrigações são controladas no Passivo.

Tabela 4.18 – Contabilização de compra de materiais para estoque a prazo

Lançamento número 6			
Compra de materiais de expediente, a prazo para estoque			5.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	5.000
Saldo Bancário	3.000		
Estoque Mat. Exped.	5.000		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	(1.000)
Total	54.000	Total	54.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O lançamento número 7, representado na Tabela 4.19, ilustra a principal fonte de ganhos e lucros da empresa. Nesse caso, estamos imaginando uma empresa prestadora de serviços que emitiu NF para comprovar a realização do serviço e fazer a cobrança. Por ser a prazo, registra-se a receita como resultado do período e cria-se uma conta de direito no Ativo, denominada de **Clientes**.

É importante ressaltar que agora o saldo da conta Resultado do Período se apresenta positivo em R$ 5.000, que é a receita de R$ 6.000 menos a despesa lançada anteriormente de R$ 1.000, conforme Tabela 4.19.

Tabela 4.19 – Contabilização de receita a prazo

Lançamento número 7			
Receita de prestação de serviços, a prazo, emitindo NF			6.000
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	5.000
Saldo Bancário	3.000		

(continua)

(Tabela 4.19 – conclusão)

Ativo	(R$)	Passivo	(R$)
Clientes	6.000		
Estoque Mat. Exped.	5.000		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	5.000
Total	60.000	Total	60.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Na sequência, apresentamos o lançamento 8 (Tabela 4.20), que mostra um consumo de materiais requisitados do estoque. Assim, sai o material do estoque, e este tem seu valor diminuído no Ativo. Como é uma despesa, diminui o resultado do período.

Tabela 4.20 – Contabilização de requisição de materiais para consumo

Lançamento número 8			
Consumo de materiais de expediente			2.200
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	5.000
Saldo Bancário	3.000		
Clientes	6.000		
Estoque Mat. Exped.	2.800		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	2.800
Total	57.800	Total	57.800

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Os lançamentos 9 e 10, respectivamente ilustrados nas tabelas 4.21 e 4.22, representam o recebimento de direito de clientes e o pagamento de obrigações a fornecedores. Os valores entram no banco (recebimento do direito) e saem do banco (pagamento ao fornecedor), ao mesmo tempo que diminui o direito a receber de clientes e a obrigação a pagar ao fornecedor.

Tabela 4.21 – Contabilização de recebimento de clientes em banco

Lançamento número 9			
Recebimento de parte da NF emitida, crédito bancário			3.500
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	5.000
Saldo Bancário	6.500		
Clientes	2.500		
Estoque Mat. Exped.	2.800		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	2.800
Total	57.800	Total	57.800

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.22 – Contabilização de pagamento a fornecedores em cheque

Lançamento número 10			
Pagamento de parte da NF do fornecedor, em cheque			2.740
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	2.260
Saldo Bancário	3.760		
Clientes	2.500		
Estoque Mat. Exped.	2.800		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	2.800
Total	55.0 60	Total	555.060

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Verifica-se que o total do Ativo sempre é igual ao do Passivo, comprovando a equação de equilíbrio patrimonial e deixando claro que este é a representação de um patrimônio num determinado momento, conforme já citado.

4.5.2 Lançamento contábil por débito e crédito

A metodologia de lançamento contábil por balanços sucessivos, apesar de clara e facilmente inteligível, não é prática, uma vez que as empresas fazem milhares de lançamentos por dia ou por mês. Além disso, ela não permite contemplar um dos elementos fundamentais de um lançamento, que é o histórico da transação.

Convém ainda lembrar que muitos tipos de lançamentos são repetitivos, modificando apenas algumas características e mantendo sua essência, como os de compras e vendas. Assim, todas essas movimentações devem ser escrituradas nas contas contábeis por meio da metodologia do débito e crédito.

Para identificar se é débito ou crédito em cada conta, o procedimento deve ser o pontuado a seguir.

- Identificar os elementos patrimoniais alterados pela transação.
- Identificar se a transação aumenta ou diminui o saldo de cada conta contábil que representa os elementos patrimoniais alterados.
- Identificar a natureza intrínseca do saldo da conta – se é de saldo devedor ou de saldo credor.
- Se a conta é de saldo devedor, esta é debitada caso a transação aumente seu saldo, e creditada caso a transação diminua seu saldo.
- Se a conta é de saldo credor, esta é creditada caso a transação aumente o seu saldo, e debitada caso a transação diminua seu saldo.

Vamos exemplificar retomando o lançamento número 2 já exposto anteriormente.

Lançamento número 2	
Abertura de conta bancária com depósito, em dinheiro	48.000

1. **Identificar os elementos patrimoniais alterados pela transação**

   São dois:

   - Caixa e
   - Saldo Bancário.

2. **Identificar se a transação aumenta ou diminui o saldo de cada conta**

   - Caixa > tem seu saldo diminuído.
   - Saldo Bancário > tem seu saldo aumentado.

3. **Identificar que tipo de saldo é de cada conta**

   - Caixa > é um bem > é um Ativo > todo Ativo tem saldo devedor.
   - Saldo Bancário > é um direito > é um Ativo > todo Ativo tem saldo devedor.

4. **Débito e crédito**

   - Caixa > saldo devedor > a transação diminui o saldo > lançamento a crédito.
   - Saldo Bancário > saldo devedor > a transação aumenta o saldo > lançamento a débito.

Nosso próximo exemplo retoma o lançamento 10, anteriormente apresentado.

Lançamento número 10	
Pagamento de parte da NF do fornecedor, em cheque	2.740

1. **Identificar os elementos patrimoniais alterados pela transação**

   São dois:

   - Saldo Bancário e
   - Fornecedores.

2. **Identificar se a transação aumenta ou diminui o saldo de cada conta**
   - Saldo Bancário > tem seu saldo diminuído.
   - Fornecedores > tem seu saldo diminuído.
3. **Identificar que tipo de saldo é de cada conta**
   - Saldo Bancário > é um direito > é um Ativo > todo Ativo tem saldo devedor.
   - Fornecedores > é uma obrigação > é um Passivo > todo Passivo tem saldo credor.
4. **Débito e crédito**
   - Saldo Bancário > saldo devedor > a transação diminui o saldo > lançamento a crédito.
   - Fornecedores > saldo credor > a transação diminui o saldo > lançamento a débito.

4.5.3 Contas de despesas e receitas

No modelo teórico apresentado como balanços sucessivos, os efeitos das despesas e receitas foram sendo sintetizados numa conta denominada resultado do período. Fica evidenciado assim que o Balanço Patrimonial, que é a principal peça contábil, além de controlar o patrimônio, consegue também evidenciar o ganho ou a perda com as operações, o lucro ou o prejuízo.

Contudo, tão importante quanto saber o valor é conhecer a composição do lucro ou prejuízo. Essa necessidade informacional não pode ser evidenciada no Balanço Patrimonial, pois a conta Resultado do Período diminui ou aumenta seu saldo, sem identificar a razão dessa ocorrência. Portanto, a contabilidade criou o conjunto de contas de despesas e receitas.

O objetivo das contas de despesas e receitas (contas temporárias) é acumular os dados de cada tipo de despesa e de cada tipo de receita ao longo de um período. Assim que termina o

período e o relatório denominado *Demonstração do Resultado do Período* é elaborado, essas contas voltam com valor zero e encerra-se o Balanço Patrimonial.

As contas de despesas e receitas, em teoria, são subgrupos do Patrimônio Líquido, mas devem ser apresentadas destacadamente enquanto o período não for encerrado.

Tomemos como exemplo o Balanço Patrimonial após o lançamento número 10 do nosso exemplo anterior, conforme demonstrado na Tabela 4.23 a seguir.

Tabela 4.23 – Levantamento de um Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial após o lançamento número 10			
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	2.260
Saldo Bancário	3.760		
Clientes	2.500		
Estoque Mat. Exped.	2.800		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	2.800
Total	55.060	Total	55.060

Fonte: Padoveze, 2012a.

Em seguida, fazemos uma demonstração nova, criando contas de despesas e receitas e evidenciando-as embaixo do Ativo e do Passivo. Como as despesas são redutoras do patrimônio líquido (saldo credor), todas elas têm saldo devedor e são apresentadas ao lado do Ativo; como as receitas são aumentativas do patrimônio líquido, elas são apresentadas ao lado do Passivo, porque têm saldo credor, conforme registrado na Tabela 4.24 a seguir.

Tabela 4.24 – Identificação da formação do resultado do período em receitas e despesas

Demonstração contábil separando as receitas e despesas			
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	1.000	Fornecedores	2.260
Saldo Bancário	3.760		
Clientes	2.500		
Estoque Mat. Exped.	2.800		
Imóveis	30.000	Capital Social	50.000
Móveis	15.000	Resultado do Período	0
Total	55.060	Total	52.260
Despesas	**(R$)**	**Receitas**	**(R$)**
Despesas de Cartório	1.000	Receita de Serviços	6.000
Estoque Mat. Exped.	2.200		
Total	3.200	Total	6.000
Total geral	**58.260**	**Total geral**	**58.260**

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

A demonstração contábil ilustrada na tabela anterior reflete mais apropriadamente o trabalho diário da contabilidade registrando todas as transações com os Ativos e os Passivos e, ao mesmo tempo, separando e classificando as despesas e as receitas do período.

Ao final do período, as despesas e as receitas têm seu saldo zerado, e o valor resultante volta a ser apresentado no Balanço Patrimonial na conta Resultado do Período, como já estava na demonstração após o lançamento número 10, feito pela sistemática anterior.

4.6 Relatórios contábeis básicos

São três os tipos de relatórios contábeis básicos, apresentados em seguida e explicados nos tópicos a seguir.

- Balancete de Verificação.
- Balanço Patrimonial.
- Demonstração do Resultado do Período.

4.6.1 Balancete de Verificação

É o primeiro relatório contábil extraído do plano de contas contábil, sendo considerado um relatório de trabalho interno do contador. Como esse documento apenas lista as contas contábeis e seus saldos, não representa uma demonstração contábil acabada e não é preparado para usuários externos. A partir do Balancete de Verificação é que se elaboram as demonstrações contábeis para usuários externos.

Um exemplo é apresentado a seguir, na Tabela 4.25, utilizando os resultados até o lançamento 10 do exemplo desenvolvido para este tópico.

Tabela 4.25 – Exemplo de Balancete de Verificação extraído das contas contábeis

Balancete de Verificação em...		
	Saldo – R$	
Conta Contábil	**Devedor**	**Credor**
ATIVO		
Caixa	1.000	
Saldo Bancário	3.760	
Clientes	2.500	
Estoque Mat. Exp.	2.800	
Imóveis	30.000	
Móveis	15.000	
Subtotal	55.060	

(continua)

(*Tabela 4.25 – conclusão*)

Conta Contábil	Devedor	Credor
PASSIVO		
Fornecedores		2.260
Capital Social		50.000
Resultado do Período		0
Subtotal		52.260
RECEITAS		
Prestação Serviços		6.000
Subtotal		6.000
DESPESAS		
Cartório	1.000	
Mat. Exp.	2.200	
Subtotal	3.200	
Total Geral	58.260	58.260

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

A apuração do resultado do período (lucro ou prejuízo) é feita com as contas de despesas e receitas constantes do Balancete de Verificação. A Tabela 4.26 representa o que ocorre no nosso exemplo.

Tabela 4.26 – Receitas e despesas formando o resultado do período

Apuração do resultado do período	
	(R$)
Total das receitas	6.000
(–) Total das despesas	–3.200
Resultado do período (lucro)	2.800

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

4.6.2 Do Balancete de Verificação ao Balanço Patrimonial

As contas de Ativo e Passivo do Balancete de Verificação fazem parte do Balanço Patrimonial. As contas de despesas e receitas são utilizadas para apurar o lucro ou o prejuízo do período, como vimos no tópico anterior.

Depois de apurado o lucro do período, o resultado é incorporado novamente ao Balanço Patrimonial, junto com a conta Capital Social, formando o conjunto do patrimônio líquido. Assim, o Balanço Patrimonial é apresentado incluindo os saldos na data do encerramento e o resultado do período. Vamos supor que o balanço se refere ao exercício encerrado em 31.12.x1, como vemos na Tabela 4.27 a seguir.

Tabela 4.27 – Levantamento de um Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial em 31.12.x1			
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Bens e Direitos		**Obrigações**	
Caixa	1.000	Fornecedores	2.260
Saldo Bancário	3.760		
Clientes	2.500	**Patrimônio Líquido**	
Estoque Mat. Exped.	2.800	Capital Social	50.000
Imóveis	30.000	Resultado do Período	2.800
Móveis	15.000		52.800
Total	55.060	Total	55.060

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

4.6.3 A demonstração do resultado do período

A demonstração do resultado do período deve apresentar as receitas e as despesas em uma ordenação que permita uma boa visualização do resultado das operações da empresa. No nosso

exemplo (Tabela 4.28), houve apenas duas despesas e uma única receita.

Tabela 4.28 – Exemplo de estruturação de uma demonstração do resultado

Demonstração do Resultado do Exercício encerrado em 31.12.X1	
Receitas operacionais	
Prestação de serviços	6.000
(–) Custos e despesas	
Com cartório	1.000
Com materiais de expediente	2.200
	3.200
Lucro do exercício	2.800

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

4.6.3.1 Objetivo da demonstração do resultado do período

O objetivo da demonstração do resultado é evidenciar como foi a geração do lucro ou do prejuízo da empresa. Por isso, ela deve demonstrar os resultados operacionais separados dos resultados financeiros e também dos demais resultados, se houver.

A referência básica de tal demonstração é avaliar o desempenho da empresa em termos do retorno do investimento. Como é uma avaliação de rentabilidade do capital investido num período (normalmente anual), confronta-se o lucro (ou prejuízo) do período com o investimento feito (normalmente pelos proprietários).

No nosso exemplo, ilustrado na Figura 4.3 a seguir, o investimento do proprietário é evidenciado pelo valor do capital social. Confrontando o lucro líquido com o valor do capital social, temos a análise do retorno do investimento. Com nossos dados, seria:

Figura 4.3 – Fórmula para obter o retorno do investimento

Retorno do Investimento (ROI) (R$) =	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento (patrimônio líquido antes do lucro) (\%)}}$
$ROI = \frac{2.800}{50.000} = 5{,}6\%$	

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Não avaliamos o percentual obtido porque os números de nosso exemplo são aleatórios. Mas uma rentabilidade normal gira em torno de 12% ao ano (a.a.).

4.7 Registros contábeis

A **escrituração contábil** é o meio pelo qual a ciência contábil se efetiva como a ciência do controle econômico da entidade; ela se fundamenta nas teorias, nos princípios, nos conceitos, na metodologia e nas práticas contábeis.

O controle econômico de uma entidade compreende basicamente a evidenciação do conjunto patrimonial dela nas datas necessárias ou exigidas por lei, bem como a avaliação do resultado das operações da entidade, medidas em termos de lucro ou prejuízo, superávit ou déficit, sobra ou insuficiência patrimonial relativos a cada período analisado ou determinado.

Tendo em vista não só o alcance mundial da necessidade da informação contábil, mas também a consistência absoluta do arcabouço teórico da ciência contábil, sua estrutura foi adotada por todos os países para o controle das atividades das organizações governamentais, das contas dos cidadãos e das empresas.

Dessa maneira, a maioria dos países insere dentro de diversas legislações (comerciais, civis, tributárias) a obrigatoriedade da escrituração contábil e da disponibilização dos arquivos e relatórios contábeis para determinados usuários e determinados objetivos.

4.7.1 Fundamentos da escrituração contábil

A escrituração contábil consiste no registro em livros contábeis dos fatos que alteram economicamente o patrimônio de uma entidade, utilizando o método contábil das partidas dobradas, explicado na Seção 4.3.3. Dá-se o nome de *lançamento contábil* a cada registro das transações econômicas (fatos contábeis) nos livros contábeis.

Para tanto, é necessário identificar todos os elementos que formam o patrimônio de uma entidade, classificando-os em **bens**, **direitos**, **obrigações**, bem como o **capital social** entregue pelos sócios ou acionistas às empresas que apresentem essa configuração.

Os elementos patrimoniais identificados são controlados por meio de **contas contábeis**. Uma *conta contábil*, nome já usado neste livro, é a representação de elementos patrimoniais iguais ou semelhantes, a qual merece procedimentos e controles específicos.

4.7.1.1 Lançamento contábil

Reiteramos que o lançamento contábil deve ser feito pelo método das partidas dobradas. Por meio desse recurso, determina-se que o lançamento contábil precisa recair em pelo menos duas contas: **partida** é o lançamento na primeira conta, e **contrapartida**, o lançamento na segunda conta, conforme já explicamos

O que configura a característica de partida dobrada é o valor do lançamento. Assim, o **valor** da partida tem de ser igual ao da contrapartida. O valor lançado em duplicidade visa manter inalterada a equação fundamental da contabilidade, denominada de *equação de equilíbrio patrimonial*, estudada na Seção 4.2.2, que determina o total do Ativo.

4.7.1.2 Estrutura do lançamento contábil

Pode ser que um lançamento exija mais de duas contas. Assim, a partida pode ser em uma conta, e a contrapartida, em duas ou mais contas. Também pode acontecer que a partida seja em mais de uma conta. No entanto, é necessário que o valor total da partida seja igual ao valor total da contrapartida.

Desde os primórdios da contabilidade, convencionou-se dar o nome de **débito** para a partida e **crédito** para a contrapartida.

Dessa maneira, podemos apresentar a estrutura obrigatória para o lançamento contábil:

a) Data do lançamento.

b) Conta(s) que recebe(m) o débito.

c) Conta(s) que recebe(m) o crédito.

d) Histórico.

e) Valor.

A data do lançamento (item "a") e o histórico (item "d") são os elementos necessários para determinar a cronologia dos acontecimentos, bem como para descrever minimamente o que motivou a ocorrência patrimonial.

Todo lançamento deve ser alicerçado por uma documentação que o habilite, preferencialmente com documentos externos (notas fiscais, faturas, contratos, boletos, comprovantes de pagamento e recebimento, notas de débito e de crédito etc.), sendo admitidos documentos internos nas ocorrências de transações internas (requisições de estoques de materiais e insumos, relatórios de despesas de viagens etc.).

4.7.1.3 Os livros contábeis obrigatórios

Os livros contábeis obrigatórios são dois:

1. livro diário;
2. livro-razão.

A escrituração no livro diário objetiva primeiramente apresentar os fatos contábeis (as transações dos eventos econômicos que afetam o patrimônio empresarial) em ordem cronológica, ou seja, **rigidamente em ordem de data**. Contudo, pelo fato de ser apenas uma listagem, não é possível fazer o controle dos valores de cada conta, com seus respectivos eventos específicos.

O segundo objetivo, além da própria escrituração, é assegurar a confiabilidade dos lançamentos contábeis dentro da ordem em que estão acontecendo, para impedir possibilidades de manipulação da ordem dos eventos, com a inserção de lançamentos a posteriori com datas retroativas.

Dessa maneira, houve a necessidade de um livro que sistematizasse todos os lançamentos específicos de cada conta, o que deu origem ao livro-razão. A palavra *razão* vem do latim *rationum*, que, por sua vez, vem de *ratio*, cujo significado é "conta" ou "cálculo". Assim, para se ter o razão de cada conta, são necessários cálculos ou contas com os valores dos lançamentos. Em termos práticos, o livro-razão caracteriza-se como contábil por excelência, o mais importante, uma vez que, por intermédio dele, se apura o saldo de cada conta após cada lançamento, bem como o saldo final de qualquer período que se queira analisar e que seja objeto de elaboração dos relatórios contábeis.

Em resumo, temos que:

- o livro diário recebe os lançamentos por ordem de data, sem nenhuma sistematização;
- o livro-razão é separado em contas (no passado, cada folha do livro era para uma conta), cada uma representando um elemento patrimonial, e que recebe unicamente os lançamentos (as partidas) específicos de cada conta.

No passado, havia dois momentos de escrituração manual. Primeiramente, fazia-se a escrituração no livro diário; em seguida, transcrevia-se cada lançamento para o livro-razão.

Na atualidade, como o livro-razão e o livro diário são processados eletronicamente, não há mais necessidade de transcrição manual. Além disso, o livro-razão evoluiu de um livro propriamente dito para fichas, cada uma delas representando uma conta contábil e todas disponibilizadas em telas de computador.

Apresentamos em seguida como se faz a escrituração dos dois livros aqui citados.

Escrituração do livro diário

Para o processo de escrituração contábil, é necessário identificar as contas alteradas por cada fato e as partidas de débitos e créditos. Vamos tomar como referência as mesmas dez transações antes usadas, as quais podem representar a abertura de uma nova empresa e seus eventos mais significativos para exemplificar o processo de escrituração contábil na Tabela 4.27. As transações a serem escrituradas são as seguintes:

Tabela 4.29 – Exemplos de transações para lançamentos contábeis

Número	Transações	(R$)
1	Entrada de capital social em dinheiro	50.000
2	Abertura de conta bancária com depósito, em dinheiro	48.000
3	Aquisição de um imóvel para as operações, em cheque	30.000
4	Aquisição de móveis para as operações, em cheque	15.000
5	Pagamento de despesas de cartório, em dinheiro	1.000
6	Compra de materiais de expediente, a prazo para estoque	5.000
7	Receita de prestação de serviços, a prazo, emitindo NF	6.000
8	Consumo de materiais de expediente	2.200
9	Recebimento de parte da NF emitida, crédito bancário	3.500
10	Pagamento de parte da NF do fornecedor, em cheque	2.740

Fonte: Padoveze, 2012a.

Primeiramente, na Tabela 4.30 a seguir, vamos identificar as contas contábeis, sua classificação nos elementos patrimoniais e os débitos e os créditos em cada conta identificada.

Tabela 4.30 – Modelo para determinação dos lançamentos a débito e a crédito

Identificação das contas contábeis e das partidas de débito e crédito						
Núm.	**Conta contábil**	**Elemento patrimonial**	**Natureza do saldo**	**Alteração no saldo**	**Lançamento**	**Valor (R$)**
1	Caixa	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	50.000
	Capital Social	Passivo	Credor	Aumento	Crédito	50.000
2	Saldo Bancário[1]	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	48.000
	Caixa	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	48.000
3	Imóveis	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	30.000
	Saldo Bancário	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	30.000
4	Móveis	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	15.000
	Saldo Bancário	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	15.000
5	Despesas de Cartório	Despesa	Devedor	Aumento	Débito	1.000
	Caixa	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	1.000
6	Estoque de Mat. Exped.	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	5.000
	Fornecedores	Passivo	Credor	Aumento	Crédito	5.000
7	Clientes	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	6.000
	Receita de Prestação de Serviços	Receita	Credor	Aumento	Crédito	6.000
8	Consumo de Mat. Exped.	Despesa	Devedor	Aumento	Débito	2.200
	Estoque de Mat. Exped.	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	2.200
9	Saldo Bancário	Ativo	Devedor	Aumento	Débito	3.500
	Clientes	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	3.500
10	Fornecedores	Passivo	Credor	Diminuição	Débito	2.740
	Saldo Bancário	Ativo	Devedor	Diminuição	Crédito	2.740

Nota: [1] Também denominada **Bancos Conta Movimento** (deve ser aberta uma conta analítica para cada conta bancária, como o nome do banco).

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Havia um costume, já não utilizado na atualidade, de se colocar "a" antes da conta que recebia a contrapartida, normalmente um crédito, na escrituração do livro diário, prática não incorporada nos livros contábeis eletrônicos. O valor, ao final da última conta, era válido para as duas contas, tipo antigo de escrituração demonstrado na Tabela 4.31.

Tabela 4.31 – Modelo de lançamento manual em diário

Data	Contas contábeis e histórico do lançamento		Valor (R$)
01.01.X1	Caixa		
	Capital Social		
		Integralização de xxx cotas do capital social da Sociedade Contábil, pelos sócios João da Silva e José de Souza em partes iguais	50.000
01.01.X1	...		

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

A Tabela 4.32 a seguir ilustra um modelo muito utilizado, tendo como referencial os dez lançamentos do nosso exemplo.

Tabela 4.32 – Modelo de lançamento automatizado no diário

Conceição do Oeste, 01 de janeiro de 20x1				
	Contas contábeis e histórico do lançamento		Valor (R$)	
Data	Código	Nome	Débito	Crédito
01.01.X1	111.01	Caixa	50.000	
	231.01	Capital Social		50.000
		Integralização de xxx cotas do capital social da sociedade contábil, pelos sócios João da Silva e José de Souza, em partes iguais		
02.01.X1	112.01	Banco Nacional	48.000	
	111.01	Caixa		48.000
		Abertura de conta bancária, depósito em dinheiro		

(continua)

Conceição do Oeste, 01 de janeiro de 20x1				
	Contas contábeis e histórico do lançamento		Valor (R$)	
Data	Código	Nome	Débito	Crédito
03.01.X1	161.01	Imóveis	30.000	
	112.01	Banco Nacional		30.000
		Compra do imóvel na Rua xxx, conforme escritura de compra e venda, de João Senhor etc.		
04.01.X1	163.01	Móveis e Utensílios	15.000	
	112.01	Banco Nacional		15.000
		Compra de móveis conf. NF... de...		
05.01.X1	411.02	Despesas de Cartório	1.000	
	111.01	Caixa		1.000
		Pago cartório de registro conf. recibo		
06.01.X1	131.01	Estoque de Mat. de Exped.	5.000	
	211.01	Fornecedores		5.000
		Compra conforme NF... de...		
07.01.X1	121.01	Clientes	6.000	
	311.01	Receitas de Prestação de Serviços		6.000
		Venda de serviços conf. NF... de...		
08.01.X1	411.01	Consumo de Mat. de Exped.	2.200	
	131.01	Estoque de Mat. de Exped.		2.200
		Consumo de materiais no período		
09.01.X1	112.01	Banco Nacional	3.500	
	121.01	Clientes		3.500
		Recebimento parcial da NF...		
10.01.X1	211.01	Fornecedores	2.740	
	112.01	Banco Nacional		2.740
		Pagamento da NF...		

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Escrituração do livro-razão

O livro-razão, como já afirmado anteriormente, caracteriza-se pela abertura de um controle para cada conta contábil do plano de contas. Assim, todos os lançamentos do livro diário são transcritos para todas as contas que foram envolvidas nos lançamentos, alocando em cada conta a partida do lançamento que é específica de cada um delas. Com o razão, apura-se o saldo de cada conta após cada lançamento.

Nas dez tabelas a seguir (Tabela 4.33 a Tabela 4.43), tendo como referência os dez lançamentos já escriturados no tópico anterior, vamos abrir uma conta contábil para cada elemento patrimonial identificado nesses lançamentos e fazer a transcrição deles. O modelo adotado é muito comum nos sistemas contábeis eletrônicos. A letra D ou C ao lado do saldo da conta significa saldo devedor ou saldo credor:

Tabela 4.33 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Caixa

	Conta contábil	**Código**	**Valor (R$)**			
Data	Caixa	111.01	Débito	Crédito	Saldo	
01.01.X1	Entrada de capital social em dinheiro		50.000		50.000	D
02.01.X1	Depósito em dinheiro no Banco Nacional			48.000	2.000	D
05.01.X1	Pagto. despesas de cartório cf. recibo			1.000	1.000	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.34 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Capital Social

	Conta contábil	**Código**	**Valor (R$)**			
Data	Capital Social	231.01	Débito	Crédito	Saldo	
01.01.X1	Integralização de capital social em dinheiro pelos sócios...			50.000	50.000	C

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.35 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Bancária

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Banco Nacional	112.01	Débito	Crédito	Saldo	
02.01.X1	Depósito em dinheiro		48.000		48.000	D
03.01.X1	Aquisição de um imóvel...			30.000	18.000	D
04.01.X1	Aquisição de móveis...			15.000	3.000	D
09.01.X1	Recebimento de cliente...		3.500		6.500	D
10.01.X1	Pagamento a fornecedor...			2.740	3.760	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.36 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Imóveis

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Imóveis	161.01	Débito	Crédito	Saldo	
03.01.X1	Aquisição de imóvel conf. escritura...		30.000		30.000	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.37 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Móveis e Utensílios

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Móveis e Utensílios	163.01	Débito	Crédito	Saldo	
03.01.X1	Aquisição de móveis conf. NF		15.000		15.000	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.38 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Despesa

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Despesas de Cartório	411.02	Débito	Crédito	Saldo	
05.01.X1	Pagto. despesas em dinheiro		1.000		1.000	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.39 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Estoque

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Estoque de Mat. Exped.	131.01	Débito	Crédito	Saldo	
06.01.X1	Compra de materiais para estoque NF...		5.000		5.000	D
08.01.X1	Consumo de materiais expediente no período			2.200	2.800	D

Fonte: Adaptado de Pavodeze, 2012a.

Tabela 4.40 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Fornecedores

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Fornecedores	211.01	Débito	Crédito	Saldo	
06.01.X1	Compra de materiais para estoque NF...			5.000	5.000	C
10.01.X1	Pagamento de NF...		2.740		2.260	C

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.41 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Receita

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Receita de Prest. de Serviços	311.01	Débito	Crédito	Saldo	
07.01.X1	Prestação de serviços conf. NF...			6.000	6.000	C

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.42 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Clientes

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Clientes	121.01	Débito	Crédito	Saldo	
07.01.X1	NF... de venda de serviços		6.000		6.000	D
09.01.X1	Recebimento de NF...			3.500	2.500	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Tabela 4.43 – Modelo de contabilização no livro-razão – Conta Despesa de Consumo de Materiais

	Conta contábil	Código	Valor (R$)			
Data	Consumo Mat. de Exped.	411.01	Débito	Crédito	Saldo	
08.01.X1	Consumo de materiais no período		2.200		2.200	D

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Para uma primeira confirmação dos trabalhos de escrituração, levanta-se um Balancete de Verificação para listar os saldos e confirmar a igualdade entre os saldos devedores e credores das contas, conforme demonstrado na Tabela 4.44 a seguir.

Tabela 4.44 – Levantamento de um Balancete de Verificação

Balancete de Verificação em 10.01.X1			
Conta contábil		Saldo (R$)	
Código	Nome	Devedor	Credor
Ativo			
111.01	Caixa	1.000	
112.01	Banco Nacional	3.760	
121.01	Clientes	2.500	
131.01	Estoque de Mat. de Exped.	2.800	
161.01	Imóveis	30.000	
163.01	Móveis e Utensílios	15.000	
Passivo			
211.01	Fornecedores		2.260
231.01	Capital Social		50.000
Receitas			
311.01	Receita de Prest. de Serviços		6.000
Despesas			
411.01	Consumo de Mat. de Exped.	2.200	
411.02	Despesas de Cartório	1.000	
Total		58.260	58.260

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

4.7.1.4 Os livros contábeis auxiliares

Em função de algumas contas contábeis apresentarem movimentação muito grande, determinadas empresas optam por livros contábeis específicos para essas contas, denominados *livros auxiliares*, mas que devem ser considerados obrigatórios. Os livros auxiliares mais utilizados são:

- livro-caixa;
- livro de contas-correntes para clientes e fornecedores;
- livro de controle patrimonial.

O marco moderno da legislação sobre escrituração contábil é o Decreto-Lei n. 486, de 3 de março de 1969 (Brasil, 1969). Outras alterações legais posteriores foram redirecionando as exigências, que estão consolidadas no Regulamento do Imposto de Renda (RIR), Decreto n. 3.000, de 26 de março de 1999 (Brasil, 1999), Capítulo II. Em termos de responsabilidade civil, a referência é o Código Civil, já mencionado. Os livros comerciais obrigatórios são:

a) livro diário;

b) livro-razão;

c) livro de inventário;

d) livro de entradas (compras);

e) livro de Apuração do Lucro Real (Lalur).

4.7.1.5 Guarda e apresentação dos livros contábeis

A partir do ano-base 2008, com entrega para 2009, as empresas passaram a ser obrigadas a gerar e transmitir eletronicamente ao governo federal, para o Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), o Livro de Apuração de Lucro Real (Lalur) e a Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ). Os livros abrangidos são:

- diário e razão;
- balancetes diários e balanços;

- diário com escrituração resumida;
- diário auxiliar;
- razão auxiliar.

O Sped contábil é idêntico ao Sped Fiscal, ou seja, os arquivos gerados são transmitidos para o Sped, desobrigando as empresas de guardá-los em papel. **O prazo para guarda é de cinco anos mais o ano corrente**. Assim, a DIPJ exige um número menor de informações e futuramente pode deixar de existir.

4.8 A estrutura da contabilidade brasileira

A contabilidade financeira (para os usuários externos) é regulamentada no Brasil por leis e instituições que definem suas normas e suas aplicações, as quais serão brevemente comentadas a seguir.

4.8.1 A legislação das sociedades por ações e a contabilidade

O diploma mais importante é a Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (Brasil, 1976), chamada *Lei das Sociedades Anônimas*, que determinou o novo formato da contabilidade brasileira. Ela foi estendida para as demais sociedades pelo Decreto-Lei n. 1.598, de 26 de dezembro de 1977 (Brasil, 1978), que também adotou a nova estrutura para fins de legislação tributária.

A Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007 (Brasil, 2007b), complementada pelos arts. 36 a 38 da Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009 (Brasil, 2009), fez diversas modificações importantes na estrutura da Lei n. 6.404/1976, determinando também a adoção das práticas internacionais de contabilidade.

4.8.2 O Código Civil e a contabilidade

O Código Civil brasileiro, instituído pela Lei n. 10.406/2002, determina a obrigatoriedade da escrituração contábil dos livros

e das demonstrações contábeis obrigatórios por contabilista responsável, sem entrar no mérito das práticas contábeis a serem adotadas nem da estrutura dos relatórios contábeis. Portanto, toda a formatação e as práticas contábeis brasileiras a serem adotadas constam da Lei n. 6.404/1976 e das alterações das leis n. 11.638/2007 e n. 11.941/2009.

4.8.3 O Conselho Federal de Contabilidade

O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) tem por atribuição o controle e a fiscalização dos atos da classe contábil, bem como a aplicação das normas de contabilidade. Desde 2005, a responsabilidade pela emissão das normas e dos procedimentos contábeis ficou a cargo do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC).

4.8.4 A Comissão de Valores Mobiliários

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) também tem atribuições e pode normatizar procedimentos contábeis complementares para as sociedades anônimas de capital aberto e para empresas de grande porte[5].

4.8.5 O Comitê de Pronunciamentos Contábeis

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) é a instituição mais importante para a contabilidade brasileira, criado em 7 de outubro de 2005, pela Resolução n. 1.055/2005 (CFC, 2005) do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), para ser o único órgão responsável pela emissão dos pronunciamentos contábeis no Brasil, em função das necessidades de:

- convergência internacional das normas contábeis;
- centralização na emissão de normas contábeis;
- representação das instituições nacionais interessadas em eventos internacionais.

5 É considerada *empresa de grande porte*, pela Lei n. 11.638/2007, qualquer organização que tenha receita bruta anual superior a R$ 300.000.000 ou ativo total superior a R$ 240.000.000.

Antes da criação do CPC, as normas, os procedimentos técnicos, as orientações e as interpretações contábeis eram de responsabilidade basicamente:

- do CFC, para todas as empresas no território nacional;
- da CVM, para as companhias abertas.

Também eram agentes legalmente autorizados o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (Ibracon), para as auditorias independentes, o Banco Central, para as instituições financeiras, a Superintendência de Seguros Privados (Susep), para as instituições seguradoras e a Receita Federal, no âmbito tributário.

O CPC é composto de dois representantes das entidades a seguir nomeadas:

- Associação Brasileira das Companhias Abertas (Abrasca).
- Associação dos Analistas e Profissionais de Investimentos do Mercado de Capitais (Apimec Nacional).
- Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa).
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC).
- Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi).
- Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (Ibracon).

O CPC sempre convidará representantes:

- do Banco Central do Brasil;
- da Comissão de Valores Mobiliários (CVM);
- da Secretaria da Receita Federal;
- da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Enquanto o CPC não cobrir a regulamentação de todas as normas contábeis existentes e necessárias, emitidas pelos diversos órgãos responsáveis ou mesmo pelo legislativo brasileiro, estas continuam em vigor e devem ser seguidas pelos contadores.

4.8.6 As práticas internacionais de contabilidade e a estrutura contábil brasileira

A adoção das práticas internacionais de contabilidade tornou-se obrigatória a partir da Lei n. 11.638/2007. Como o Conselho Federal de Contabilidade criou o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), a estrutura contábil brasileira hoje converge para adotar os pronunciamentos técnicos dele.

O CPC estruturou em um único pronunciamento todas as práticas contábeis que devem ser utilizadas pelas pequenas e médias empresas (PMEs) no pronunciamento CPC PME – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas (R1), com glossário de termos. Esse pronunciamento foi aprovado pelo Conselho Federal de Contabilidade na NBC TG 1000, pelas resoluções n. 1.255, de 10 de dezembro de 2009[6], n. 1.285, de 18 de junho de 2010[7] e n. 1.319, de 9 de dezembro de 2010[8].

A Resolução CFC n. 1.418, de 5 de dezembro de 2012 (CFC, 2012) aprovou a ITG 1000 – Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, na qual constam:

- alcance;
- definições;
- escrituração;
- critérios e procedimentos contábeis;
- demonstrações contábeis (com exemplos de modelos);
- plano de contas simplificado.

4.9 Introdução aos princípios e às práticas contábeis

Os princípios de contabilidade, denominados mundialmente de *princípios contábeis geralmente aceitos* (PCGA), e no Brasil, *princípios fundamentais de contabilidade*, são as regras em que se

6 Disponível em: <http://www.crcsp.org.br/portal_novo/publicacoes/manuais_pmes/conteudo/sup_3.pdf>.
7 Disponível em: <http://www.escrilex.com.br/capa.asp?IDMateria=2977&IDMn=410>.
8 Disponível em: <http://www.fiscosoft.com.br/index.php?PID=241524&amigavel=1>.

assenta a contabilidade financeira (não a gerencial) para atender às demandas legais e tributárias e dos usuários externos.

Outro objetivo de tais princípios é o processo de harmonização. Com todos os contadores trabalhando sob as mesmas regras, as demonstrações contábeis serão elaboradas de acordo com os mesmos arcabouços teórico e regulatório e podem ser entendidas por todos os usuários, independentemente da empresa que apresente suas demonstrações contábeis.

A seguir, apresentamos as características do PCGA e a classificação dos princípios.

4.9.1 Conceituação dos princípios contábeis geralmente aceitos

Os princípios contábeis foram sendo desenvolvidos ao longo da história da contabilidade a partir da escolha da melhor opção dos critérios de avaliação de Ativos e Passivos que conduzissem ao objetivo da contabilidade de apuração do resultado, lucro ou prejuízo, de um período. O objetivo condutor foi o retorno do investimento baseado na confrontação do valor das receitas realizadas com as despesas realmente incorridas, tendo como base de mensuração do retorno o investimento a valor histórico.

Os princípios podem ser classificados, partindo-se de uma ordem de importância, em **postulados**, **princípios** e **convenções**, explicados a seguir.

4.9.1.1 Postulados contábeis

Os postulados referem-se ao alicerce dos princípios. Representam as condições primordiais em que deve se presumir o objeto de controle da entidade. São eles os **postulados da continuidade** e **da entidade**, explicados nos tópicos a seguir.

4.9.1.2 Princípios contábeis

Os princípios contábeis, o segundo estágio na importância das regras contábeis, representam os conceitos escolhidos para a mensuração dos elementos patrimoniais e para apuração do resultado do período.

A aplicação dos princípios contábeis deve ser feita:

- com um denominador comum monetário para todos os lançamentos, isto é, o valor dos lançamentos deve ocorrer somente na moeda brasileira;
- tendo como referência o conceito da essência sobre a forma, ou seja, o que deve prevalecer na avaliação do fato contábil é a sua natureza intrínseca, e não a forma documental em que está apresentado.

Apresentamos a seguir os princípios contábeis, acompanhados de sua explicação:

- **O princípio da entidade**

  O postulado ou princípio da entidade objetiva delimitar com exatidão o patrimônio que é objeto da escrituração contábil. Para cada entidade contábil, deve haver uma única escrituração, que não pode ser misturada com as entidades com que se relaciona, não cabendo numa escrituração duas entidades diferentes.

  O exemplo mais objetivo da aplicação desse princípio é que a contabilidade dos bens pessoais dos sócios não pode ser confundida e misturada com a contabilidade da empresa da qual são donos. Da mesma forma, a contabilidade de diversas empresas de um grupo empresarial não deve ser misturada, devendo cada empresa ter sua contabilidade distinta das demais.

- **O princípio da continuidade**

  O postulado ou princípio da continuidade parte do conceito de que uma entidade não tem uma data final de

encerramento (exceto nos casos específicos em que isso deve acontecer) e que, portanto, seus Ativos e Passivos não devem ser avaliados com o pressuposto de que serão vendidos ou liquidados nas datas de encerramento de balanço.

O princípio da continuidade diz que se devem avaliar os Ativos e os Passivos no pressuposto de que as operações da empresa continuarão nos próximos anos e que eles precisam ser mensurados (avaliados) para obter o resultado do período e a avaliação do retorno do investimento.

Tal princípio é o alicerce para o conceito de **custo** como base de valor, já que os elementos devem ser primariamente avaliados pelo custo, e não pelos seus valores de realização ou de venda.

- **O princípio do custo como base de valor**

  Pode ser considerado o princípio mais importante em termos de aplicação dos conceitos de contabilidade. Segundo esse postulado, todos os Ativos e os Passivos devem ser avaliados (mensurados) pelo custo histórico ou de aquisição, e mantidos com essa avaliação até serem realizados ou vendidos.

  Tal princípio dá a referência para apuração do lucro ou do prejuízo de cada transação e de todas as transações de um período, que ocorre no momento da venda, e não antes dela.

  Uma restrição importante a esse princípio é adotar o preço de venda ou de mercado apenas quando for inferior ao custo, expresso normalmente como "custo ou mercado, dos dois o menor".

- **O princípio da competência de exercícios**

  Tal princípio é a base para a apuração do resultado de um período e exclui definitivamente a adoção do regime

de caixa. As despesas devem ser contabilizadas quando ocorrem, independentemente de seu pagamento, e as receitas devem ser contabilizadas também quando ocorrem, independentemente de seu recebimento.

- **O princípio da confrontação das despesas com as receitas**

  Esse princípio deixa claro o momento da apuração do resultado de cada transação. As despesas devem ser lançadas apenas quando as receitas são realizadas. Em outras palavras, só é possível lançar as receitas, e as despesas que as geraram, quando a receita for realizada (tiver ocorrido) e todas as despesas para gerá-la também já tiverem incorrido.

  Não se pode lançar uma receita sem que os gastos de todos os esforços para obtê-la tenham sido realizados ou ocorrido. Esse princípio é muito importante para não contabilizar receitas antes do momento devido.

4.9.1.3 Convenções sociais contábeis

As convenções representam as práticas contábeis recomendadas que direcionam a aplicação dos princípios contábeis e constrangem a atuação do responsável pela escrituração contábil. São elas:

- **Convenção da objetividade**: o lançamento contábil deve ser baseado em fatos, e não em avaliação subjetiva, tendo um documento hábil que permita a verificação posterior do lançamento realizado.
- **Convenção da materialidade**: tem como base a relação custo/benefício da informação. A exatidão numérica objetiva pode às vezes custar muito caro e ser substituída por uma avaliação acurada, desde que não prejudique o controle patrimonial.
- **Convenção da consistência ou uniformidade**: adotado um critério (entre os aceitos pelos princípios contábeis), este

deve se manter uniformemente no futuro. Eventual mudança do critério exige notas explicativas.

- **Convenção do conservadorismo**: ligada mais à postura do contador, com o objetivo básico de apuração justa do resultado do período. A regra mais conhecida é: na dúvida, lance a despesa; na dúvida, não lance a receita.

4.10 Relatórios essenciais

A base da estruturação das informações necessárias para a condução de um modelo de gestão empresarial está contida nas duas demonstrações contábeis básicas: o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados.

O objetivo final da gestão econômica de criação de valor para o acionista é medido pela análise de rentabilidade. A Demonstração de Resultados constitui o modelo de mensuração e informação do lucro, enquanto o Balanço Patrimonial é o modelo de mensuração e informação do investimento. Portanto, a análise conjunta das informações desses dois modelos decisórios deflagra todo o processo de gestão econômica. Assim, a base para a análise financeira é o entendimento dessas duas peças contábeis.

Essas demonstrações básicas são complementadas por outras, objetivando alargar a visão sobre o empreendimento, por meio do enfoque de diversos outros aspectos sobre o desempenho da empresa. As demonstrações complementares mais conhecidas são a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), a Demonstração das Origens e Aplicações dos Recursos (Doar), a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) e dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (LPA) e Balanços Consolidados.

Todas elas são importantes tanto para os gestores internos como para usuários externos interessados no desempenho da empresa. Para os usuários externos, incluindo a comunidade

em geral, outras demonstrações podem ser elaboradas, tais como a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) e o Balanço Social (BS). Notas Explicativas e Relatórios da Administração complementam todas as demonstrações.

4.10.1 Usuários dos relatórios contábeis

Os principais usuários das demonstrações contábeis são os internos. No caso de MPEs, seguramente o principal usuário é o proprietário. Muitas vezes se ouvem comentários que despertam a impressão de que os empresários não conseguem entender as demonstrações contábeis (expressão como "o balanço não serve para nada!" deve ser banida do vocabulário do micro e pequeno empreendedor, bem como de qualquer empresário).

Portanto, é de vital importância que o pequeno empresário esteja plenamente consciente do valor das informações constantes no Balanço Patrimonial e na demonstração de resultados, bem como de seus reflexos no fluxo de caixa. As demonstrações contábeis mostram todo o resultado das operações da empresa, o lucro, o patrimônio, as dívidas, os valores a receber e a movimentação do caixa, sendo por meio delas que os proprietários e os administradores das micro e pequenas empresas conseguirão tomar decisões de qualidade para a obtenção do lucro desejado, no caminho para o crescimento economicamente sustentável.

As demonstrações contábeis, quando publicadas, têm como foco básico os usuários externos e objetivam avaliar a posição patrimonial, financeira e o retorno do investimento do empreendimento. Além disso, as demonstrações contábeis publicadas atendem às necessidades governamentais.

No caso dos usuários externos, os principais são:

- os investidores, sócios ou acionistas, as bolsas de valores e outros órgãos reguladores e de análise de investimentos;

- as instituições financeiras que concedem crédito às empresas;
- os órgãos governamentais, principalmente a Receita Federal do Brasil;
- os fornecedores e os clientes, diretamente interessados nas operações da empresa;
- os funcionários e os sindicatos patronais e dos trabalhadores;
- a comunidade e as organizações que atuam como fiscalizadoras da responsabilidade social da empresa.

Os usuários internos, conforme já explicado, são os responsáveis pela gestão das empresas, para os quais as demonstrações contábeis se mostram imprescindíveis no processo de tomada de decisão.

4.11 Balanço Patrimonial

A peça contábil por excelência, e a mais importante, é o Balanço Patrimonial. Sua função básica é evidenciar o conjunto patrimonial de uma entidade, classificando-o em **bens** e **direitos**, evidenciados no Ativo, e em obrigações e valor patrimonial dos donos e acionistas, no Passivo.

O Ativo demonstra os elementos patrimoniais positivos, enquanto o Passivo demonstra dois elementos até antagônicos: em primeiro lugar, as dívidas da empresa, consideradas elementos patrimoniais negativos, e, em segundo lugar, complementando a equação contábil, o valor da riqueza dos acionistas, evidenciada na figura do patrimônio líquido.

Portanto, a figura central do Balanço Patrimonial e, obviamente, da gestão econômica é o patrimônio líquido, formado basicamente por duas grandes origens de recursos:

1. O valor inicial do numerário que os donos ou acionistas investiram na empresa (e seus subsequentes aumentos ou retiradas de capital), denominado *capital social*.
2. O valor dos lucros (ou prejuízos) obtidos nas operações da companhia, ainda não retirados da empresa, denominados de *lucros acumulados* ou *lucros retidos*.

O Quadro 4.1 a seguir ilustra a estrutura completa de apresentação do Balanço Patrimonial segundo as novas práticas contábeis:

Quadro 4.1 – Estrutura do Balanço Patrimonial pela Lei n. 11.638/2007

Balanço Patrimonial	
ATIVO	**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
CIRCULANTE	**CIRCULANTE**
Caixa e Bancos	Empréstimos e Financiamentos
Aplicações Financeiras	Títulos Descontados
Títulos a Receber de Clientes	Fornecedores
(–) Créditos de Liquidação Duvidosa	Salários e Encargos a Pagar
Estoques	Tributos sobre Mercadoria
Adiantamentos	Tributos sobre Lucro
Outros Créditos	Adiantamento de Clientes
Despesas do Exercício Seguinte	Dividendos Lucros a Distribuir
NÃO CIRCULANTE	**NÃO CIRCULANTE**
Realizável a Longo Prazo	Empréstimos e Financiamentos
Títulos a Receber	Tributos Refinanciados
Títulos Mobiliários para Negociação	Módulos de Empresas Relacionadas
Títulos Mobiliários para Venda	Receitas (–) Despesas Diferidas
Créditos com Pessoas Ligadas	**PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
Investimentos	Capital Social
Em Empresas Ligadas	(–) Ações em Tesouraria

(continua)

(Quadro 4.1 – conclusão)

Balanço Patrimonial	
ATIVO	**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
Em Outras Empresas	Reservas de Capital
Imobilizado	Ajustes de Avaliação Patrimonial
(–) Depreciação e Exaustão Acumulada	Reservas de Lucros
Intangível	Prejuízos Acumulados
Gastos com aquisição ou geração de marcas, *softwares* licenciáveis, pertences e *goodwil* adquirido	Outros resultados abrangentes

4.11.1 Conceitos de circulante, curto prazo e longo prazo

Objetivando classificar os bens e direitos realizáveis dentro de um perfil mínimo de vencimento, convencionou-se mundialmente considerar que os **Ativos Circulantes** são os bens e direitos realizáveis até um ano após a data do encerramento do balanço. Todos os bens e direitos não permanentes, cujo vencimento ou expectativa de realização seja superior a um ano da data do encerramento do balanço, são considerados de longo prazo.

O mesmo conceito é aplicado ao Passivo. Obrigações vencíveis dentro de um ano da data do balanço são classificadas como **Passivo Circulante**. Todas as obrigações de vencimento ou expectativa de pagamento após um ano da data do balanço são classificadas como **Passivo Não Circulante** (antigo Exigível a Longo Prazo).

Por conseguinte, todos os Ativos realizados ou recebidos após 365 dias e as dívidas com vencimento e que serão pagas além desse prazo são considerados Ativos ou Passivos de Longo Prazo, e, se Ativos, classificar-se-ão no Realizável a Longo Prazo, e, se Passivos, no Passivo Não Circulante. É importante salientar que o ponto de referência para se classificar no circulante (curto prazo) ou longo prazo é a data do encerramento do Balanço Patrimonial.

Exemplificando, tomemos como base um balanço encerrado em 31.12.x5. Todas as duplicatas a receber com vencimento de 1º.01.x6 a 31.12.x6 serão consideradas de curto prazo, ou circulante. Todas as duplicatas a receber com vencimento a partir de 1º.01.x7 serão classificadas no Realizável a Longo Prazo. No caso de Passivos, exemplificando com empréstimos, temos o seguinte: os financiamentos ou as parcelas de empréstimos que vencem de 1º.01.x6 a 31.12.x6 serão classificados como Passivo Circulante. Os empréstimos, financiamentos ou parcelas de tais dívidas, que vencem a partir de 1º.01.x7 serão classificados no Passivo Não Circulante.

Esquematizando, teremos a Figura 4.4 a seguir.

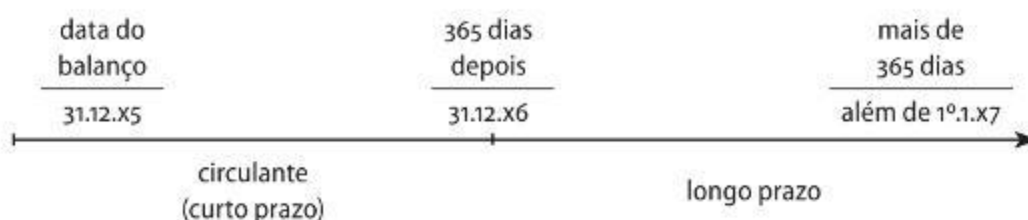
Figura 4.4 – Conceito de circulante e longo prazo



Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Retomando nosso exemplo anterior, as datas seriam as apresentadas na Figura 4.5.

Figura 4.5 – Conceito de circulante (curto prazo) e longo prazo



Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Quando se levantam balanços em períodos menores que um ano (um exercício social), os conceitos de curto e de longo prazos permanecem os mesmos. Consideram-se curto prazo

os valores a receber, a realizar ou a pagar, com vencimento até 365 dias da data de cada balanço levantado. Por exemplo: num balanço apurado em 31.05.x6, todos os valores a receber e a pagar até 31.05.x7 serão considerados de curto prazo. Os valores a receber e a pagar com vencimento a partir de 10.06.x7 serão classificados como de longo prazo.

4.11.2 Conceito de não circulante

O Não Circulante engloba os demais grupos do Ativo e Passivo, não classificados no Circulante, mesmo considerando suas características distintas. O objetivo é isolar elementos realizáveis no curto prazo dos elementos realizáveis após esse período.

Os itens do Realizável a Longo Prazo têm natureza similar aos Ativos Circulantes, ou seja, são bens e direitos cuja intenção é a realização em dinheiro. Já os elementos classificados como investimentos, imobilizados e intangíveis têm como conceito básico a intenção de sua manutenção como ativo da empresa, sem a intenção de revenda ou realização, razão por que eram denominados *Ativos Permanentes* ou *Ativos Fixos*.

No Passivo Não Circulante, o Exigível a Longo Prazo representa as obrigações com vencimentos superiores a um ano da data do balanço. Parte-se da premissa de que as obrigações de longo prazo constituem um modo de financiamento do negócio, sem vínculo com as obrigações circulantes, que têm características de obrigações ligadas ao dia a dia das operações.

O Patrimônio Líquido, por se constituir dos direitos dos sócios e dos acionistas, é por sua natureza de longo prazo, uma vez que, em continuidade, espera-se que os valores do capital social e os lucros retidos permaneçam na empresa indefinidamente.

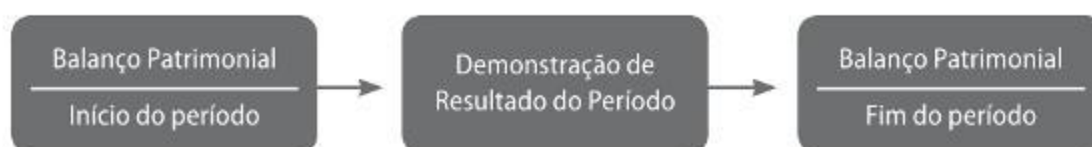
A definição de classificar no Ativo Não Circulante é feita no momento da aquisição ou construção. Se a empresa entende que o bem ou direito não é objeto de revenda, que não há essa

intenção preliminar e básica, ele é classificado como não circulante. Tomemos como referência uma revendedora de veículos. Na aquisição de um utilitário, a empresa deve decidir qual uso será feito dele. Caso o utilize para suas operações, é classificado como não circulante. No entanto, caso objetive revender o utilitário, é classificado como Ativo Circulante, no grupo de estoque de mercadorias para revenda.

4.12 Demonstração do Resultado do Exercício

Tal demonstração objetiva evidenciar o lucro ou o prejuízo nas operações da empresa em determinado período. Portanto, a demonstração do resultado insere-se entre dois balanços patrimoniais: o do início e o do fim do período, conforme demonstrado na Figura 4.5.

Figura 4.5 – Posicionamento da demonstração do resultado e balanços patrimoniais



Os elementos da demonstração de resultados são as receitas e as despesas. O impacto destas reflete-se no Balanço Patrimonial. Portanto, as duas demonstrações são afetadas concomitantemente. Isso pode ser visto com um exemplo muito simplificado, na Tabela 4.45, que apresenta um balanço inicial com apenas duas contas.

Tabela 4.45 – Exemplo de Balanço Patrimonial

Balanço inicial do período			
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Estoque de Mercadorias	20.000	Capital Social	20.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Imaginemos, em seguida, apenas uma transação no período, conforme explicitado a seguir.

Evento do período

Venda de mercadorias do estoque de valor de R$ 12.000, por R$ 30.000 à vista.

Com esse evento, podemos apresentar o lucro do período, pois essa transação envolve uma receita de venda e uma despesa de baixa da mercadoria do estoque, processo representado na Tabela 4.46.

Tabela 4.46 – Exemplo do lucro do período evidenciado na demonstração do resultado

Demonstração do resultado do período	**(R$)**
Vendas	30.000
(–) Custo das mercadorias vendidas	(12.000)
= Lucro do período	18.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O balanço final do período reflete o impacto desse evento no Balanço Patrimonial final, conforme explicado a seguir.

- O aumento da conta **Caixa** com o valor da receita de venda de R$ 30.000.
- A diminuição da conta **Estoque de Mercadorias**, com a baixa da mercadoria vendida de R$ 12.000.
- O lucro do período, de R$ 18.000, fica disponibilizado para os sócios para futura distribuição ou retenção na empresa.

Tal balanço está ilustrado na Tabela 4.47.

Tabela 4.47 – Exemplo de balanço final após um evento de venda de mercadoria

Balanço final do período			
Ativo	**(R$)**	**Passivo**	**(R$)**
Caixa	30.000	Capital Social	20.000
Estoque de Mercadorias	8.000	Lucro do Período	18.000
Total	38.000		38.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

O Quadro 4.2 a seguir mostra a estrutura oficial da Demonstração do Resultado para fins de apresentação:

Quadro 4.2 – Demonstração do Resultado do Exercício – estrutura de apresentação

Demonstração do Resultado do Exercício
Período de 01.01 a 31.12
RECEITA OPERACIONAL BRUTA
(–) Tributos Incidentes sobre Vendas
(–) Devoluções e Abatimentos
= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
(–) Custo das Mercadorias Vendidas (se comércio)
Custo dos Produtos Vendidos (se indústria)
Custo dos Serviços Vendidos (se prestação de serviços)
= LUCRO BRUTO
(+) Outras Receitas Operacionais
(–) Despesas Operacionais
Administrativas
Com Vendas
Tributárias
Financeiras Líquidas
(Despesas Financeiras (–) Receitas Financeiras)

(continua)

Demonstração do Resultado do Exercício
Período de 01.01 a 31.12
Outras Despesas Operacionais
Equivalência Patrimonial
= LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL
(+) Outras Receitas
(–) Outras Despesas
= RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA
(–) Provisão para Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro
(–) Participação dos Administradores
(–) Participação dos Empregados
= LUCRO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO

Em seguida, explicamos os principais conceitos das contas da Demonstração do Resultado do Exercício.

4.12.1 Receita operacional bruta

A Receita Operacional Bruta compreende as **vendas** de produtos e serviços da empresa, pelo valor constante da nota fiscal. Isso significa que estão inclusos no valor o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), o Simples e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). A legislação não tem recomendado a inclusão do IPI como Receita Bruta, indicando apenas ICMS, PIS, Cofins e ISS. No entanto, são critérios diferentes para impostos iguais, já que ambos incidem sobre vendas.

A finalidade de se apresentar a Receita Operacional Bruta é dar base a determinados índices financeiros, notadamente os que se relacionam com análise de Duplicatas a Receber de clientes.

O CFC e o CPC têm desencorajado a publicação e a evidenciação do valor da Receita Operacional Bruta, porque, ao incorporar o valor dos tributos sobre a venda, descaracteriza a receita efetiva da empresa, que é a receita líquida, já que esses tributos são receita do governo, e não da empresa.

4.12.2 Impostos incidentes sobre vendas

Tendo em vista que os impostos de IPI, ICMS, PIS e Cofins que incidem sobre a venda não são na verdade despesas para a empresa, já que o sistema tributário apenas utiliza as entidades com a finalidade de arrecadação, devem ser excluídos da Receita Operacional Bruta.

O ISS, mesmo sendo de natureza de despesa tributária, também deve ser considerado imposto sobre as vendas e adicionado aos demais impostos incidentes sobre elas. Da mesma forma, o valor dos tributos do Simples deve ser inserido nessa mesma conta.

4.12.3 Receita Operacional Líquida

A Receita Operacional Líquida deve ser encarada como **receita de vendas**, já que os valores do custo das mercadorias, produtos ou serviços vendidos já estão sem os impostos incidentes sobre as compras.

As novas diretrizes contábeis proíbem a divulgação para usuários externos do valor da Receita Operacional Bruta, para deixar claro que os tributos sobre as vendas não são receita da empresa, e sim do governo. Dessa maneira, essas informações são de uso exclusivo interno da empresa.

As outras **receitas e despesas** referem-se à apresentação desses tipos de transações excepcionais da operação da empresa, e o resultado desses eventos não deve compor o lucro operacional.

4.12.4 Custo dos produtos e serviços vendidos

A avaliação do custo das vendas é exatamente a mesma avaliação do Ativo de estoque de mercadorias ou produtos. Os mesmos elementos que formam tais Ativos formam o custo das vendas, já que este representa o valor dos estoques retirados da empresa pelas vendas realizadas.

4.12.5 Custo dos produtos vendidos

Referem-se unicamente às empresas industriais, que recebem matéria-prima e componentes, adicionam insumos de produção e produzem um novo produto. Os componentes básicos do custo dos produtos vendidos estão representados na Quadro 4.3 a seguir.

Quadro 4.3 – Gastos que formam o custo industrial

Composição básica do custo dos produtos vendidos
Matéria-prima e componentes
Materiais auxiliares
Mão de obra industrial direta
Mão de obra industrial indireta
Despesas gerais de fábrica
Depreciação do parque industrial

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

A apuração do custo do produto é bastante complexa, tendo em vista que a apropriação de determinados insumos ao produto é de difícil mensuração. Para tanto, desenvolveu-se um ramo bastante especializado na contabilidade, que é a contabilidade industrial, ou contabilidade de custos, especificamente para fazer a valorização dos estoques de produtos industriais e, consequentemente, do custo dos produtos vendidos.

4.12.6 Custo dos serviços vendidos

Basicamente são dois componentes: a mão de obra empregada e os materiais aplicados no serviço. Se forem serviços de natureza administrativa ou comerciais, não há estoque de serviços; mas, se forem serviços de natureza industrial (reforma de máquinas, usinagens etc.), pode haver a formação de estoque de serviços em elaboração, antes da conclusão do serviço.

4.12.7 Custo das mercadorias vendidas

O custo das mercadorias vendidas refere-se unicamente às empresas comerciais, que revendem as mercadorias da mesma forma que as recebem dos fornecedores, sem alteração de sua constituição. Portanto, nesse caso, o único componente do custo é o valor de custo das mercadorias adquiridas, líquido dos seguintes impostos: IPI, ICMS, PIS e Cofins, se recuperáveis.

4.12.8 Despesas operacionais

As despesas operacionais são consideradas despesas operacionais todas as outras necessárias ao funcionamento das empresas além do custo das vendas. São gastos administrativos e de comercialização, tributos não incorporados aos custos e às despesas, indispensáveis à colocação dos produtos no mercado. As despesas mais comuns, além dos salários e encargos com a mão de obra, são: energia elétrica, serviços de terceiros, viagens, despesas com veículos, comissões, manutenção dos prédios e dos equipamentos, materiais de expediente, despesas com comunicações, jornais, entidades de classe etc.

4.12.9 Despesas e receitas financeiras

A apresentação das despesas financeiras, deduzidas das receitas financeiras como parte do resultado operacional da empresa, mesmo sendo obrigatória para fins externos, não é adequada

dos pontos de vista gerencial e financeiro. A operação básica de qualquer empresa refere-se à compra, produção e venda, bem como à administração da organização. Os aspectos financeiros, para fins gerenciais, devem ser analisados separadamente dos elementos operacionais.

4.12.10 Outras receitas e despesas

As outras receitas e despesas se referem à apresentação desses tipos de transações que não são normais da operação da empresa, e o resultado desses eventos não devem compor o lucro operacional.

Nessas rubricas devem ser classificadas receitas e despesas eventuais. As mais comuns são os valores da venda e baixa dos Ativos imobilizados, antigamente denominadas de *não operacionais*.

4.12.11 Participações nos resultados

Referem-se unicamente às participações estatutárias. As participações dos administradores e empregados a título de remuneração variável devem ser contabilizadas como despesas operacionais.

4.13 Exemplo numérico de demonstrações contábeis

Apresentamos a seguir, a partir da Tabela 4.48, um exemplo numérico que incorpora todas as demonstrações contábeis apresentadas neste capítulo, parte de um Balanço Patrimonial e de um conjunto dos principais eventos de uma empresa comercial, com objetivo de evidenciar a estruturação e a integração de todas as demonstrações contábeis.

Tabela 4.48 – Principais eventos de um período

	(R$)
1. Vendas a prazo, com impostos de 10%. Custo R$ 14.500	23.800
2. Recebimentos das vendas	21.910
3. Compra de mercadorias a prazo, com impostos de 10%	15.000
4. Pagamentos das compras	14.500
5. Salários e encargos sociais do período	2.800
6. Pagamento de salários e encargos sociais	2.790
7. Despesas gerais do período	1.400
8. Pagamento das despesas gerais	1.440
9. Aumento de capital social em dinheiro	1.000
10. Contratação de novo financiamento	500
11. Pagamento de parcelas do empréstimo de curto prazo	1.200
12. Aquisição de novos imobilizados à vista	720
13. Juros de empréstimos e financiamentos no período	300
14. Receita de aplicações financeiras no período	20
15. Depreciações do período	900
16. Equivalência patrimonial do período	300
17. Recolhimento de impostos sobre mercadorias	640
18. Impostos sobre o lucro pagos no período	700
19. Dividendos distribuídos no período	800
20. Lucros acumulados transferidos para reservas	250

Com base nos dados apresentados, a Tabela 4.49 faz a demonstração dos resultados do período.

Tabela 4.49 – Demonstração de Resultado do Período

		(R$)
RECEITA OPERACIONAL BRUTA		**23.800**
(–) Impostos sobre Vendas		–2.380
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA		**21.420**
(–) Custo das Mercadorias Vendidas		–14.500
= Estoque Inicial	3.100	
(+) Compras Brutas	15.000	
(–) Impostos sobre Compras	–1.500	
(–) Estoque Final	–2.100	
LUCRO BRUTO		**6.920**
Despesas Operacionais		
(Administrativas e Comerciais)		
Salários e Encargos Sociais		–2.800
Despesas Gerais		–1.400
Depreciações		–900
LUCRO OPERACIONAL		**1.820**
Receitas Financeiras		20
Despesas Financeiras		–300
Equivalência Patrimonial		300
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS		**1.840**
Impostos sobre o Lucro		–700
LUCRO LÍQUIDO APÓS IMPOSTOS		**1.140**

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2012a.

Em seguida, a Tabela 4.50 apresenta as informações do balanço inicial e do balanço final obtido após a contabilização das transações consideradas, apresentadas de forma comparativa.

Tabela 4.50 – Balanços Patrimoniais comparados

	Inicial	Final		Inicial	Final
ATIVO	**R$**	**R$**	**PASSIVO**	**(R$)**	**(R$)**
CIRCULANTE			**CIRCULANTE**		
Caixa/Bancos/Apl. Financeiras	800	1.440	Dupls. Pagar – Fornecedores	570	1.070
Dupls. a Receber Clientes	1.620	3.510	Salários e Encargos a Pagar	180	190
Estoques de Mercadorias	3.100	2.100	Contas a Pagar	120	80
Soma	5.520	7.050	Imp. Recolher s/ Mercadorias	350	590
			Empréstimos	1.200	0
			Soma	2.420	1.930
NÃO CIRCULANTE			**NÃO CIRCULANTE**		
Realizável a Longo Prazo	100	100	Financiamentos	4.800	5.600
Investimentos em Controladas	2.200	2.500	**PATRIMÔNIO LÍQUIDO**		
Imobilizado Bruto	8.280	9.000	Capital Social	6.000	7.000
(–) Depreciações Acumuladas	–2.500	–3.400	Reservas	300	550
Soma	8.080	8.200	Lucros Acumulados	80	170
			Soma	6.380	7.720
ATIVO TOTAL	**13.600**	**15.250**	**PASSIVO TOTAL**	**13.600**	**15.250**

4.13.1 Demonstração de lucros ou prejuízos acumulados (DLPA)

A Tabela 4.51 a seguir apresenta um exemplo de uma demonstração da conta de lucros acumulados. O objetivo é evidenciar a movimentação ocorrida na riqueza gerada para os donos do capital.

Tabela 4.51 – Demonstração de Lucros Acumulados

	(R$)
Saldo Inicial de Lucros Acumulados	**80**
(+) Lucro do período	1.140
(–) Transferência para reservas	–250
(–) Distribuição de dividendos	–800
Saldo Final de Lucros Acumulados	**170**

A partir da Lei n. 11.638/2007, todos os lucros obtidos devem ter uma **destinação**. Assim, a parcela dos lucros que não for destinada para os sócios ou acionistas deve ser transferida para reservas de lucros, com uma documentação interna que justifique a retenção para futuros investimentos. Contudo, essa determinação legal não atingiu as PMEs, que podem manter lucros não distribuídos na conta de lucros acumulados.

4.13.2 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido

Esse relatório é um prolongamento da Demonstração da Conta de Lucros Acumulados, englobando esta última e adicionando a movimentação das demais contas do patrimônio líquido. A Tabela 4.52 a seguir apresenta a movimentação do patrimônio líquido, com os dados do nosso exemplo:

Tabela 4.52 – Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido do Período

Movimentação	Capital social (R$)	Reservas (R$)	Lucros acumulados (R$)	Total (R$)
Saldo inicial	6.000	300	80	6.380
Aumento de capital em dinheiro	1000	-	-	1.000
Transferência para reservas	-	250	(250)	0
Lucro líquido do período	-	-	1.140	1.140
Distribuição de dividendos	-	-	(800)	(800)
Saldo final	**7.000**	**550**	**170**	**7.720**

Cabe ainda destacar que as principais mutações do patrimônio líquido são:

- integralização (aumento) de capital social em dinheiro;
- aumento de capital social com reservas;
- redução do capital social por saída de sócios ou acionistas;
- transferência de lucros acumulados para reserva legal;
- transferência de lucros acumulados para reservas de lucros;
- lucros distribuídos aos sócios ou acionistas;
- aumento de reservas de capital por lucro decorrente de subvenções ou doações governamentais.

4.13.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC)

O fluxo de caixa tem duas apresentações básicas que são exploradas em mais detalhes no próximo tópico desta obra:

1. **Método indireto**: evidencia a movimentação do saldo de caixa no período, partindo da geração de caixa por meio da demonstração de resultados e das variações dos elementos patrimoniais do balanço que geram caixa ou necessitam dela.
2. **Método direto**: evidencia a movimentação do saldo de caixa do período, coletando as informações específicas das entradas e saídas de numerário constante das contas de disponibilidades (caixa, bancos e aplicações financeiras).

Nos dois métodos, o fluxo de caixa deve ser apresentado segregado por grupos de movimentações financeiras de natureza similar, para permitir uma análise mais adequada da geração de lucro e caixa e da movimentação financeira do período.

Dessa maneira, apresenta-se o fluxo de caixa em três grandes segmentos de informações:

1. Fluxo de caixa das atividades operacionais.
2. Fluxo de caixa das atividades de investimentos.
3. Fluxo de caixa das atividades de financiamentos.

A Tabela 4.53 a seguir ilustra a estrutura de apresentação dos três segmentos citados anteriormente.

Tabela 4.53 – Fluxo de caixa do período – método indireto

I – DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	**(R$)**
Lucro líquido do exercício	1.140
(+–) Receitas e despesas não efetivadas financeiramente	
Depreciações	900
Equivalência patrimonial	(300)
Baixa dos bens do permanente	0
= Lucro gerado pelas operações	1.740
(+–) Ajustes por mudanças no capital de giro	
(–) Aumento de duplicatas a receber	(1.890)
(+) Diminuição dos estoques	1.000
(+) Aumento dos fornecedores	500
(+) Aumento de salários e encargos a pagar	10
(–) Redução de contas a pagar	(40)
(+) Aumento de impostos a recolher	240
Subtotal	(180)
TOTAL	**1.560**
II – DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	
Aumento dos financiamentos de longo prazo	800
(–) Redução dos empréstimos de curto prazo	(1.200)
Aumento de capital em dinheiro	1.000
Distribuição de dividendos	(800)
TOTAL	**(200)**

(continua)

(Tabela 4.53 – conclusão)

III – DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	
Aquisição de imobilizados	(720)
Aumento de realizável a longo prazo	0
Aumento de investimentos e diferido	0
TOTAL	**(720)**
AUMENTO DE CAIXA DO PERÍODO (I + II + III)	**640**
Saldo inicial de caixa/bancos/aplicações financeiras	**800**
Saldo final de caixa/bancos/aplicações financeiras	**1.440**

FONTE: Adaptado de Padoveze, 2012a.

4.13.3.1 Método direto[9]

Para o gerenciamento da tesouraria, bem como para a avaliação da movimentação financeira pela controladoria, o fluxo de caixa considerando a acumulação dos dados da movimentação financeira é fundamental para acompanhar o ciclo financeiro das transações dos eventos econômicos.

O método direto para elaboração do fluxo de caixa consiste na acumulação das informações que movimentaram as contas do grupo caixa e equivalentes de caixa anteriormente denominado disponível. Consideramos **disponibilidades** as contas representativas de caixa, bancos e aplicações financeiras. A Tabela 4.49 apresenta uma série de eventos econômicos. Destes, alguns se caracterizam por evidenciar a efetivação financeira dos eventos. Todos esses eventos caracteristicamente financeiros é que devem ser acumulados em contas para elaboração do fluxo de caixa pelo método direto. No nosso exemplo, são considerados movimentação de caixa os eventos de número 2, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 18, 19 e 20. Observemos a Tabela 4.54.

9 Extraído e adaptado de PADOVEZE, C. L. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Cengage, 2006.

Tabela 4.54 – Demonstração de Fluxo de Caixa – método direto

I – OPERACIONAL	**(R$)**
RECEBIMENTOS	21.910
Clientes	
PAGAMENTOS	(14.500)
Salários e Encargos Sociais	(2.790)
Despesas Gerais	(1.440)
Impostos sobre Mercadorias	(640)
Impostos sobre Lucro	(700)
TOTAL	**1840**
II FINANCIAMENTOS	**(R$)**
Novos Empréstimos e Financiamentos	500
Amortizações de Empréstimos e Financiamentos	(1.200)
Aumento de Capital em Dinheiro	1.000
Distribuição de Dividendos	(800)
TOTAL	**(500)**
III INVESTIMENTOS	
Aquisição de Imobilizados	(720)
Aumento do Realizável a Longo Prazo	0
Aumento de Investimentos e Diferido	0
TOTAL	**(720)**
AUMENTO DE CAIXA DO PERÍODO (I + II + III)	620
(+) Receitas Financeiras	20
Saldo inicial de caixa/bancos/aplicações financeiras	800
Saldo final de caixa/bancos/aplicações financeiras	1.440

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b, p. 186.

4.13.3.2 Método indireto *versus* método direto

A diferença mais significativa entre os saldos apurados pelos dois métodos está evidenciada no fluxo de caixa das atividades operacionais. Vejamos:

Tabela 4.55 – Saldo de caixa das atividades operacionais

	(R$)
Método indireto	1.560
Método direto	1.840
Diferença[1]	280
Despesas financeiras	300
(–) Receitas financeiras	(20)
Resultados financeiros	280

Nota: [1] Essa diferença se refere aos resultados financeiros.

No método indireto, o resultado está dentro do lucro líquido do exercício, valor por qual se começa a apuração do lucro gerado pelas operações, o que justifica o saldo das atividades operacionais desse método ser inferior ao do método direto em nosso exemplo.

No método direto, as receitas financeiras estão apresentadas ao final, antes da evidenciação dos saldos iniciais e finais de caixa. No método indireto (Tabela 4.53), as despesas financeiras são consideradas fontes das atividades de financiamento e estão somadas com as entradas de novos empréstimos, na rubrica "Aumento dos financiamentos de longo prazo" (R$ 800). No método direto (Tabela 4.54), as despesas financeiras não são consideradas, apresentando-se tão somente o valor dos "Novos empréstimos e financiamentos" (R$ 500).

4.13.4 Conceito de caixa e equivalentes de caixa

Considera-se **caixa** o conjunto de caixa propriamente dito, ou seja, os saldos bancários positivos e as aplicações financeiras de liquidez imediata. Os fluxos de caixa serão explicados a seguir.

4.13.5 Fluxos de caixa

Nos tópicos que seguem, explicamos os três fluxos de caixa que compõem a demonstração dos fluxos de caixa.

4.13.5.1 Das atividades operacionais

É o fluxo de caixa mais importante e deve ser sempre positivo em linhas gerais. Representa a transformação do lucro, apurado pelo regime de competência, em caixa. Portanto, representa o coração do empreendimento, caracterizado como o resultado das operações normais.

4.13.5.2 Das atividades de investimento

Representa os valores a serem aplicados nos ativos imobilizados, intangíveis e investimentos de caráter de permanência. Basicamente essas aplicações têm como foco o futuro do empreendimento, ou seja, preparam a empresa para as operações futuras. Contempla também os desinvestimentos.

4.13.5.3 Das atividades de financiamento

Compreende a movimentação dos supridores de capital para o empreendimento. Contempla a entrada de novos financiamentos e de novos aumentos de capital social, bem como as amortizações dos financiamentos existentes, as reduções de capital social e o pagamento de lucros ou dividendos aos sócios ou acionistas.

4.13.5.4 Integração entre o Balanço Patrimonial, a demonstração de resultados e a Demonstração dos Fluxos de Caixa[10]

No processo de controle patrimonial da entidade, o executivo ou o analista financeiro deve trabalhar sempre com as três demonstrações contábeis:

10 Extraído e adaptado de PADOVEZE, C. L. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Cengage, 2006.

- A demonstração de resultados, para avaliar e controlar o andamento das operações.
- O Balanço Patrimonial, para verificar, avaliar e controlar todos os elementos patrimoniais à disposição ou em uso nas operações.
- O fluxo de caixa, para apurar e controlar a liquidez e a capacidade de pagamento.

Nesse sentido, é fundamental entender o relacionamento existente entre as três demonstrações. Em linhas gerais, o Balanço Patrimonial compreende os dados da demonstração de resultados e do fluxo de caixa. Dessa maneira, partindo da movimentação de cada elemento patrimonial, é possível identificar os aspectos econômicos e financeiros dos eventos econômicos. Vejamos recorrendo ao evento operacional normalmente mais importante das empresas: o econômico de vendas a prazo.

O valor das vendas a prazo não recebidas é controlado no Balanço Patrimonial, na conta Duplicatas a Receber de Clientes. Com os dados no exemplo numérico deste capítulo e considerando o modelo financeiro de controle das contas contábeis, podemos elaborar a movimentação ocorrida nessa conta, conforme ilustrado na Tabela 4.56.

Tabela 4.56 – Movimentação da conta contábil de clientes

Conta Contábil: DUPLICATAS A RECEBER DE CLIENTES		Valor (R$)	Saldo (R$)
Evento	Saldo inicial		1.620
1	Vendas a prazo	23.800	25.420
2	Recebimento das vendas	–21.910	3.510

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

O Balanço Patrimonial evidencia os saldos iniciais e finais, R$ 1.620 e R$ 3.510, respectivamente. As movimentações da conta são apresentadas nas outras demonstrações.

O valor das vendas a prazo, R$ 23.800, é evidenciado na demonstração de resultados na rubrica "Receita Operacional Bruta" (Tabela 4.49).

O valor dos recebimentos das vendas, R$ 21.910, é evidenciado na Demonstração do Fluxo de Caixa, método direto, na rubrica "Recebimentos de Clientes" (Tabela 4.54).

O resultado dos comentários pode ser visto na Tabela 4.57.

Tabela 4.57 – Interação das demonstrações contábeis na conta contábil de clientes

Conta Contábil: DUPLICATAS A RECEBER DE CLIENTES		**Valor (R$)**	**Saldo (R$)**
Evento	Saldo inicial		1.620
1	Vendas a prazo	23.800	25.420
2	Recebimento das vendas	–21.910	3.510

Fonte: Padoveze, 2006b, p. 192.

4.14 Notas explicativas

Todas as necessidades de informações complementares às demonstrações contábeis devem ser ilustradas por meio de notas explicativas. Elas servem basicamente para:

- apresentar os principais critérios de avaliação utilizados na elaboração das demonstrações básicas e as legislações e normas obedecidas;
- detalhar os principais números do Balanço Patrimonial e da demonstração de resultados, quando necessário, tais como as principais contas dos estoques, as contas a receber, o imobilizado, os investimentos, os financiamentos etc.;

- evidenciar critérios e procedimentos alternativos ou não usuais utilizados para o período em questão;
- complementar com explicações sobre eventos econômicos não rotineiros e significativos acontecidos no período e seus impactos patrimoniais.

4.14.1 Principais notas explicativas

As principais notas devem abordar os itens e aspectos apresentados a seguir.

- Os principais critérios de avaliação dos elementos patrimoniais, especialmente estoques, dos cálculos de depreciação, amortização e exaustão, de constituição de provisões para encargos ou riscos e dos ajustes para atender a perdas prováveis na realização de elementos do Ativo.
- Os investimentos em outras sociedades, quando relevantes.
- O aumento de valor de elementos do Ativo resultante de novas avaliações.
- Os ônus reais constituídos sobre elementos do Ativo, as garantias prestadas a terceiros e outras responsabilidades eventuais ou contingentes.
- A taxa de juros, as datas de vencimento e as garantias das obrigações a longo prazo.
- O número, as espécies e as classes das ações do capital social.
- Os eventos subsequentes à data de encerramento do exercício que tenham, ou possam vir a ter, efeito relevante sobre a situação financeira e os resultados futuros da companhia.

4.15 Gerenciando os custos

O objetivo de qualquer empreendimento é a obtenção de lucro, elemento que, comparado ao capital investido, nos permite avaliar a rentabilidade/retorno do investimento.

Considerando que o lucro é consequência da diferença entre receita e custos, gerenciar custos é essencial. Podemos simplificar afirmando que custos caracterizam todo tipo de consumo de recursos.

Os recursos são consumidos no decorrer da execução das atividades requeridas para a empresa atingir sua missão, vender uma mercadoria, um produto etc.; logo, podem ser direcionados para produtos, mercadorias e serviços. Para gerenciá-los, no entanto, é importante identificar como e por que esses recursos foram consumidos. Nesse sentido, faz-se necessária a consciência de que custos e despesas são consumos requeridos para a geração da receita, enquanto desperdício e perdas são gastos que devem ser eliminados. É evidente que a perda inerente ao processo de produção nem sempre pode ser extinta, mas tal processo deve ser gerenciado tendo como meta sua minimização.

Conhecer os tipos de custos também inclui analisá-los e segregá-los, por exemplo, de acordo com seu comportamento. Nesse caso, a questão central é: Qual a alteração no valor total do consumo de recursos quando ocorrem mudanças na quantidade produzida/vendida?

Nesse sentido, Padoveze (2006a, p. 39) argumenta "que não se pode fazer uma gestão de custos tratando todos os gastos de uma única forma". Assim, o autor afirma: "o processo classificatório objetiva agrupar os custos com natureza e objetivos semelhantes em determinadas classes, facilitando a administração, as apurações, análises e modelos de tomada de decisão a serem utilizados posteriormente" (2006a, p. 39).

Nessa perspectiva, o mais usual para a gestão é a classificação que toma como referência o comportamento do consumo de recursos em relação ao volume de produção e venda, quando os custos/despesas podem ser então classificados de três modos, expostos a seguir:

- **Custos fixos**: o valor total consumido não se altera na proporção do volume de produção e venda. Sua mudança ocorre quando há decisões de alterações nas estruturas física e tecnológica, como ampliação de espaço físico, aquisição de novos equipamentos para aumentar a capacidade produtiva ou de venda. Se tomarmos como exemplo uma loja de calçados, podemos identificar como custos fixos o valor pago pela locação do espaço físico da empresa, o valor gasto com a iluminação, gastos com o escritório de contabilidade etc. São gastos que ocorrem independentemente da realização ou não de vendas.
- **Custos variáveis**: têm comportamento oposto ao dos custos fixos, ou seja, o valor total gasto pela empresa sofre o impacto direto do volume de produção/venda. É o caso do valor pago pela mercadoria vendida, das comissões sobre vendas, entre outros.

- **Custos totais e unitários**: uma das razões que estimulam a busca de informações sobre os custos é o desejo do gestor em conhecer o custo unitário de cada produto e, por conseguinte, o lucro unitário. No entanto, custos unitários devem ser utilizados com cuidado, pois, dependendo do processo usado para apuração do seu valor, podem-se tomar decisões equivocadas. Isso ocorre porque há diferentes formas de se apurar o custo unitário. Uma decisão importante a ser tomada quando se deseja conhecer o custo unitário de produtos, mercadorias e serviços se refere a que gastos serão considerados nesse cálculo. Podemos utilizar exclusivamente os custos variáveis,

> aqueles que existem em função do produto, mas também podemos optar por fazer com que os produtos absorvam todos os gastos despendidos pela empresa. Neste trabalho, optamos por focar exclusivamente o método de custeio variável, o qual acreditamos que é mais factível de ser utilizado por EMPs.

Para efeito de tomada de decisão, é importante ter informações sobre as partes sem, contudo, ignorar os efeitos nos custos totais da empresa.

Nesse sentido, o método de custeio recomendado é o variável, que assume como referência para a organização dos dados a separação dos custos em fixos e variáveis, além de utilizar somente os custos variáveis para apuração do custo unitário. Portanto, custos que existem em decorrência da estrutura disponível são agrupados em separado dos custos que existem em função da fabricação/venda dos diferentes tipos de produtos.

O diferencial do método de custeio variável é reconhecer que, para melhor gerenciar os custos, é importante que os custos atribuídos às unidades sejam somente aqueles que de fato dependem de sua influência. Os demais devem ser analisados pelo total.

4.15.1 Modelo de custeamento para gestão

Como saber qual produto contribui mais para a lucratividade da empresa? Qual o preço mínimo a ser considerado em uma negociação? É interessante aceitar o pedido especial desse cliente? Essas são algumas perguntas que o método de custeio variável permite responder a partir da análise dos custos, processo conhecido como *análise da relação custo-volume-lucro*. Conforme afirmam Horngren, Datar e Foster (2004, p. 55), "a análise custo-volume-lucro examina o comportamento de receitas totais, custos totais e o lucro das operações com a ocorrência de mudanças no nível de produção, no preço de

venda, no custo variável por unidade e/ou nos custos fixos de um produto".

Considere que uma confecção produz artigos de moda infantil, vendida diretamente a lojistas e em feiras voltadas para esse público-alvo. Para compreender os conceitos do modelo, vamos nos ater ao processo de comercialização da empresa em uma feira de fabricantes. Observe nas dez tabelas (da 4.58 à 4.68) a seguir a estrutura de custos fixos e variáveis decorrentes dessa operação (participação da feira de fabricantes).

Tabela 4.58 – Custos fixos

Custos/Produtos	**(R$)**
Aluguel do estande	2.000
Transporte e hospedagem de funcionários	1.500
Alimentação dos funcionários	500
Remuneração fixa dos funcionários	1.200
Divulgação	800
Total dos custos de estrutura	**6.000**

Observe que os custos especificados (Tabela 4.58) decorrem da decisão da empresa em participar do evento feira de fabricantes. São custos que ocorrerão independentemente de se efetivar alguma venda, e é nessa perspectiva que devem ser analisados. Portanto, não são custos causados pela venda das mercadorias/produtos. Logo, devem ser considerados pelo total para efeito de análise do resultado obtido pela empresa com a participação na feira.

A seguir, abordamos especificamente os custos variáveis, conforme apresentado na Tabela 4.59.

Tabela 4.59 – Custos variáveis

Custos/Produtos	**Pijama (R$)**	**Moletom (R$)**	***Jeans* (R$)**
Custo unitário do produto	5,00	10,00	15,00
Comissões	0,75	1,25	1,50
Impostos sobre venda	1,20	2,00	2,40
Embalagem	2,00	2,00	2,00
Total dos custos variáveis	8,95	15,25	20,90

Os custos variáveis detalhados na Tabela 4.59 só ocorrerão se a empresa efetivar os negócios. O custo total dependerá diretamente do volume comercializado.

Com base nos custos segmentados em fixo e variável, é possível conhecer o lucro variável, mais comumente conhecido como *margem de contribuição*. Essa importante informação permite acesso a outras informações relevantes, como o faturamento requerido para operar no ponto neutro, ou seja, sem lucro ou prejuízo.

A margem de contribuição é obtida pela diferença entre a receita unitária, representada pelo preço de venda unitário, e o custo variável unitário. Tomemos como exemplo o produto "pijama"; sendo certo que cada produto desse tipo vendido por R$ 15,00 gera um custo de R$ 8,95, é correto afirmar que cada pijama comercializado produz uma contribuição de R$ 6,05 para compor o montante requerido para "sustentar" os demais custos de estrutura. A Tabela 4.60 apresenta o cálculo da margem de contribuição unitária e percentual de cada um dos produtos.

Tabela 4.60 – Margem de contribuição unitária e percentual

Itens/Produtos	Pijama (R$)	Moletom(R$)	*Jeans* (R$)
Preço de venda unitário	15	25	30
(–) Custo variável total unitário	–8,95	–15,25	–20,90
(=) Margem de contribuição unitária	6,05	9,75	9,10
Margem de contribuição percentual (%)	40	39	30

A margem de contribuição percentual é obtida dividindo-se a margem de contribuição unitária em valor pelo preço de venda unitário. Exemplo: (6,05/15,00) · 100 = 40%. Cada R$ 100,00 em vendas do produto pijama gera uma contribuição de R$ 40,00.

Conhecido esse dado, é possível responder a uma questão central para avaliar o risco e, inclusive, decidir pela participação na feira, qual seja: Quantas unidades serão necessárias comercializar para não ocorrer prejuízo?

O que se deseja, na verdade, é conhecer em que ponto a receita total (RT) será igual ao custo total (CT). Considerando que somente os custos variáveis recebem a influência do volume, é correto afirmar que:

$CT = CVu \cdot q + CFT$ em que:

CT = custo total

CVu = custo variável unitário

CFT = custo fixos totais

Inicialmente, vamos considerar que a empresa comercializará exclusivamente o produto pijama na feira. Qual será o volume de venda requerido para responder ao custo fixo total de R$ 6.000,00?

Se cada pijama comercializado gera uma contribuição de R$ 6,05, após deduzir do preço de venda unitário todos os

custos variáveis, inclusive os impostos sobre venda, é correto dizer que a empresa terá de vender aproximadamente 992 unidades de pijamas.

Vejamos os dados constantes nas Tabelas 4.61 e 4.62 a seguir.

Tabela 4.61 – Cálculo do ponto de equilíbrio

	(R$)
Custos Fixos Totais	**6.000,00**
Margem de contribuição unitária	6,05
Ponto de equilíbrio (a/b)	992

Tabela 4.62 – Demonstração do Resultado

	(R$)
Receita (992 unidades · R$ 15,00)	**14.880,00**
(–) Impostos sobre Venda 8%	(1.190,40)
(=) Receita Operacional Líquida	13.689,60
(–) Custos e Despesas Variáveis	(7.688,00)
(=) Margem de Contribuição Total	6.001,60
(–) Custos Fixos Totais	(6.000,00)
(=) Resultado aproximadamente nulo	1,60

Observe pela Tabela 4.62 que a empresa atinge a igualdade entre custo total (CT) e receita total (RT). Veja o desenvolvimento da fórmula:

$$RT = CT$$

$$Pvu \cdot q = (Cvu \cdot q) + CFT$$

$$(Pvu - Cvu) \cdot q = CFT$$

$$Mcu \cdot q = CFT$$

$$Q = CFT/Mcu$$

Substituindo-a com os valores de nosso exemplo, temos:

$$RT = CT$$

$$15 \cdot q = (8{,}95 \cdot q) + 6.000$$

$$(15 - 8{,}95) = 6.000$$

$$6{,}05 \cdot q = 6.000$$

$$Q = 6.000/6{,}05 = 992 \text{ unidades}$$

Identificado o volume, podemos confirmar o resultado neutro também por meio da fórmula:

$$RT = CT$$

$$15 \cdot 992 = (8{,}95 \cdot 992) + 6.000$$

$$14.880{,}00 = 8.878{,}40 + 6.000$$

$$14.880{,}00 = R\$\ 14.878{,}40$$

Não há dúvida de que para esse volume não há lucro, tampouco prejuízo. Com esse dado, o gestor pode avaliar se há, pelo público estimado, condições de atingir essa meta mínima.

No entanto, a empresa comercializará outros produtos na feira. É importante saber o faturamento requerido para que as receitas se igualem minimamente aos custos totais. Nesse caso, é preciso estimar a participação dos produtos na formação da receita total para se obter o que se chama de *margem de contribuição ponderada unitária* ou *margem de contribuição percentual média*, conforme representado na Tabela 4.63.

Tabela 4.63 – Comportamento de vendas esperado

Itens/Produtos	**Pijamas**	**Moletom**	***Jeans***	**Total**
Quantidade vendida	400	600	300	1.300
Preço de venda unitário (R$)	15,00	25,00	30,00	
(=) Faturamento (R$)	6.000,00	15.000,00	9.000,00	30.000,00

Uma vez estimado o volume de vendas de cada um dos diferentes produtos, é possível obter a participação de cada produto na formação da receita total gerada pela feira e, consequentemente, a margem de contribuição ponderada, que representa a margem de contribuição unitária da feira respeitada a proporção estimada de venda. Observe na Tabela 4.64 a seguir que o produto pijama responde por 31% do volume vendido (400/1.300), logo contribui com 31% de sua margem de contribuição unitária para a formação da margem de contribuição unitária da feira. Assim acontece com os outros produtos. Aplicando a mesma lógica aos demais produtos, obtemos a margem de contribuição unitária ponderada de R$ 8,46. Esse valor é válido desde que mantida a proporcionalidade de participação dos produtos na formação da receita total.

Tabela 4.64 – Margem de contribuição unitária ponderada

Itens/Produtos	**Pijama**	**Moletom**	***Jeans***	**Total**
Quantidade vendida	400	600	300	1.300
% de participação em volume	31	46	23	100
(=) Margem de contribuição unitária (R$)	6,05	9,75	9,10	
Margem de contribuição unitária ponderada (R$)	1,86	4,50	2,10	8,46

Obtida a margem de contribuição unitária ponderada, é possível calcular a quantidade/o volume a ser comercializado para que a feira não gere nem lucro nem prejuízo. A fórmula aplicada é a mesma utilizada anteriormente para o cálculo do ponto de equilíbrio, com o detalhe de que substituímos a margem de contribuição unitária individual pela margem de contribuição unitária ponderada. Observe a Tabela 4.65 a seguir.

Tabela 4.65 – Cálculo do ponto de equilíbrio da feira

Custos fixos totais (R$)	6.000,00
Margem de Contribuição Unitária (R$)	8,46
Ponto de equilíbrio (a/b)	709

Portanto, é necessária a comercialização de, no mínimo, 709 unidades, conforme representado na Tabela 4.65, para que a feira opere em equilíbrio. Veja que esse volume é total, logo, o volume individual é obtido multiplicando-se o percentual de participação individual de cada produto pelo volume total. Então, para constatar o volume do produto pijama a ser comercializado, multiplica-se sua participação, 31%, pelo volume total, 709 unidades, chegando a 218 unidades (709 · 31%). O mesmo raciocínio se aplica aos demais. Em seguida, obtém-se a margem de contribuição total gerada pelo volume individual de cada produto. Veja na Tabela 4.66 a seguir a representação de tais dados:

Tabela 4.66 – Margem de contribuição total

Itens/Produtos	Pijama	Moletom	*Jeans*	Total
Vendas em quantidade (a)	218	327	164	709
Margem de contribuição unitária (b) (R$)	6,05	9,75	9,10	
Margem de contribuição total (a · b) (R$)	1.320,00	3.190,91	1.489,09	6.000,00

A margem de contribuição total gerada é igual ao custo fixo total. Logo, é possível afirmar que, mantidas as variáveis, o resultado obtido será nulo no volume de 709 unidades.

Além da informação do ponto de equilíbrio em quantidade da atividade ou da empresa, que comercializa diversos itens, também é possível obter essa informação em valor total de faturamento. Para tanto, é preciso calcular a margem de contribuição percentual média. Nesse caso, também se estima um volume de vendas e a participação de cada produto na composição do faturamento total, com o objetivo de identificar

a relação da margem de contribuição total com a receita total gerada pelos produtos vendidos, conforme Tabela 4.67.

Tabela 4.67 – Margem de contribuição percentual média

Itens/Produtos	**Pijama**	**Moletom**	***Jeans***	**Total**
Quantidade vendida	400	600	300	1.300
Preço de venda unitário (R$)	15,00	25,00	30,00	
(=) Faturamento (a) (R$)	**6.000,00**	**15.000,00**	**9.000,00**	**30.000,00**
Margem de Contribuição Unitária (R$)	6,05	9,75	9,10	
Margem de Contribuição Total (b) (R$)	2.420,00	5.850,00	2.730,00	11.000,00
Margem de Contribuição Percentual Média (b/a) (%)				37

Ao dividir os custos fixos totais pela margem de contribuição percentual, determina-se o faturamento necessário, ou seja, o valor total das vendas brutas, para alcançar o equilíbrio entre receitas e custos totais.

PE(R$) = CFT/MC%m em que:

PE (R$) = Faturamento requerido para obter resultado nulo

CFT = Custos fixos totais

MC%m = Margem de contribuição percentual média

Considerando nosso exemplo, teremos o ponto de equilíbrio em valor representado na Tabela 4.68.

Tabela 4.68 – Ponto de equilíbrio em valor

Custos fixos totais (R$)	**6.000,00**
Margem de Contribuição % média	37
Ponto de equilíbrio (a/b) (R$)	16.363,64

O valor de faturamento é de R$ 16.363,64, ou seja, respeitadas as proporções estimadas de vendas, a empresa deve faturar esse montante na feira para operar com resultado nulo. Logo, cabe a ela avaliar a viabilidade de atingir esse montante e, evidentemente, estabelecer uma meta superior a esse faturamento para poder alcançar um resultado positivo. Há de se considerar, no entanto, que outros interesses estão em jogo ao se decidir participar de uma feira. Utilizamos o exemplo para simplificar o entendimento em segregar os custos em fixos e variáveis.

O método de custeio variável pode ser aplicado, portanto, para uma análise particular e para a empresa como um todo. Ao aplicar o cálculo para uma decisão particular, é importante considerar o reflexo da decisão no resultado geral da empresa.

4.15.2 Maximizando o lucro

Para maximizar o lucro da empresa, é preciso potencializar a contribuição gerada pelos recursos instalados. Nem sempre utilizar o total da capacidade instalada significa obter o máximo de contribuição por meio desses recursos.

A regra geral para se maximizar lucro é estimular vendas dos produtos com maior margem de contribuição unitária[11]. No entanto, isso nem sempre é verdadeiro. Quando há algum fator que restringe a produção, que a limita, é imprescindível calcular a margem de contribuição em função do fator limitante.

Em nosso exemplo, o produto moletom traz a maior margem de contribuição unitária, devendo ser estimulada sua produção e venda. No entanto, se a empresa tem como fator limitante de produção as horas-máquinas de costura, é preciso identificar a margem de contribuição por hora-máquina gerada, individualmente, por tipo de produto, o que está representado na Tabela 4.69:

11 Para aprofundamento no assunto, sugerimos a leitura de *Custo e preços de serviços*, de Padoveze e Takakura Jr., publicado pela Atlas em 2013.

Tabela 4.69 – Margem de contribuição por fator limitante

Itens/Produtos	Pijama	Moletom	*Jeans*
Preço de venda unitário (R$)	15,00	25,00	30,00
(–) Custo viável total unitário (R$)	(8,95)	(15,25)	(20,90)
(=) Margem de contribuição unitária (a) (R$)	6,05	9,75	9,10
Horas-máquinas (b)	0,25	0,75	0,50
(=) Margem de contribuição unitária por hora-máquina (c = a/b) (R$)	24,20	13,00	18,20

Veja que, embora o moletom gere a maior margem de contribuição em valor absoluto (R$ 9,75), também requer maior tempo de máquina (0,75 horas), tempo que, aplicado na produção de pijama, permite fabricar 3 peças desse produto, gerando nesse tempo R$ 24,20 (4 · 6,05). A margem de contribuição por fator limitante verifica a contribuição utilizando uma base comum, no caso indicando a capacidade de contribuição de cada produto em uma hora de produção. Conforme indicado na Tabela 4.69, o produto que maximiza o lucro, considerando a restrição, é o pijama.

4.15.3 Recursos específicos

Há alguns recursos que, por não gerarem desembolso imediato no caixa, tendem a ser desprezados na composição dos custos pelos gestores de pequenas empresas. São os valores mensais de férias e 13º salário com os respectivos encargos sociais e a depreciação. No entanto, ignorá-los pode vir a comprometer significativamente o desempenho da empresa em longo prazo. Para melhor compreensão desses impactos, demonstramos a seguir o cálculo do custo da mão de obra, levando em consideração esses valores.

Na composição do custo da mão de obra, considere que a confecção já citada neste tópico contrata costureiras por um salário mensal de R$ 1.000,00. Enquadrada no regime tributário Simples Nacional, em termos de encargos sobre a folha de pagamento, há a incidência apenas do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Veja na Tabela 4.70 a composição do custo total por mês da funcionária.

Tabela 4.70 – Custo total mensal

	(R$)
Salário, benefícios e encargos	**1.290,00**
Salário bruto mensal	1.000,00
Encargos	80,00
Férias proporcionais	83,33
1/3 de férias proporcionais	27,78
FGTS sobre férias	8,89
13º proporcional	83,33
Encargos sobre 13º	6,67
Benefícios	240,00
Vale-transporte	120,00
Cesta básica	80,00
Plano de saúde	40,00
Custo total mês	1.770,00

Observe que, no exemplo da tabela apresentada, há um acréscimo de 77% no custo da funcionária se calcularmos a relação entre o valor total gasto com o salário bruto contratado, daí a importância de considerar todos os gastos demandados pela funcionária. É o valor do custo total mês, R$ 1.770,00, que deve ser considerado na apuração do custo-hora, ou taxa horária da funcionária, na composição do custo variável unitário de produção. Para tanto, é necessário identificar o volume de

horas efetivamente trabalhadas pela funcionária no mês, conforme demonstrado na Tabela 4.71:

Tabela 4.71 – Horas efetivamente trabalhadas

	(R$)
Horas totais contratadas	**220,00**
(–) Feriados no mês	(16,00)
(–) Atestado médico	(8,00)
(–) Reuniões, lanches e outras necessidades	(10,00)
Horas totais trabalhadas	186,00

Identificado o custo mensal da funcionária e as horas efetivamente disponíveis para o trabalho, é possível obter o custo por hora, conforme demonstrado a seguir, na Tabela 4.72.

Tabela 4.72 – Custo por hora

	(R$)
Custo total mês	**1.770,00**
Horas totais trabalhadas	186,00
Custo por hora	9,52

Observe que, se considerássemos exclusivamente os dados: R$ 1.000,00 de salário e 220 horas contratadas, o custo por hora seria de R$ 4,54 (1.000/220).

A informação custo por hora é utilizada quando a mão de obra é considerada na composição dos custos variáveis, tratamento comum no caso do pessoal responsável diretamente pela elaboração dos produtos e serviços. Nesse caso, há dois cuidados a serem tomados: a) a composição do custo total do funcionário e b) o apontamento da quantidade de horas efetivamente trabalhadas no período.

4.15.4 Depreciação

A depreciação resulta do uso de equipamentos. Para identificar esse gasto, o primeiro passo é levantar os bens do capital físico da empresa. A senhora Caroline, proprietária da confecção, identificou os equipamentos listados na Tabela 4.73 a seguir.

Tabela 4.73 – Relação de bens

Recursos de capitais identificados	**(R$)**
Máquina de costura modelo X	10.000,00
Máquina de costura modelo Y	15.000,00
Equipamento de lavagem e preparação de tecidos	4.000,00
Equipamento de passar	6.000,00
Veículo	35.000,00
Prédio da empresa	400.000,00
Móveis administrativos	30.000,00
Computador	12.000,00
Software de modelo e *design*	8.000,00

Você deve estar pensando: "Se essas máquinas já estão pagas, qual é o motivo de computarmos seu gasto?".

Custo significa a utilização de bens (insumos) e serviços. Para a elaboração dos produtos, foram utilizados materiais (tecido, linhas e acessórios), serviços (mão de obra dos sócios, família, terceiros etc.), mas também se utilizaram horas de trabalho das máquinas requeridas no processo de produção, como as de costura, de passar etc.

Essas máquinas envelhecem e, portanto, passado determinado tempo, têm de ser substituídas. Desse modo, elas são "consumidas" ano a ano e, mesmo paradas, sofrem desgastes. As máquinas têm uma vida útil. A esse fenômeno damos o nome de *depreciação*, que é uma medida estimada do consumo

desses bens. Não só máquinas e equipamentos depreciam, mas também construções, móveis, utensílios e veículos.

Para apurar o valor da depreciação, é necessário estimar a vida útil do equipamento (tempo que ele irá funcionar e trazer benefícios). Além da vida útil, é preciso saber se o equipamento tem valor residual, ou seja, se existe um valor estimado para venda no mercado de usados, ou como entrada para troca por um novo. Estabelecida a vida útil e o valor residual, calcula-se a taxa de depreciação. O exemplo a seguir ilustra a questão aqui abordada.

Exemplo: Cálculo de depreciação de máquinas de costura

O lote de máquinas novas modelo X custou para a empresa R$ 10.000,00. Há uma expectativa de as máquinas trabalharem em boas condições por 10 anos. Quando constatamos ser possível vendê-las por um valor equivalente a 10% do valor de aquisição na condição de nova, encontramos o valor residual. Identificados esses dados, a taxa de depreciação pode ser calculada da seguinte forma:

Taxa de depreciação: 100/10 anos = 10% ao ano

Valor residual: 10% · 10.000 = R$ 1.000,00

Depreciação anual: (10.000 – 1.000,00) · 0,10 = 900,00/ano

A legislação do Imposto de Renda estabelece taxas específicas para depreciação, com base na vida útil estimada, mas que muitas vezes não refletem a realidade da empresa, pois a vida útil de um bem depende não só das condições de seu uso, como também da política de substituição dos equipamentos, que deve ser considerada para definir vida útil e valor residual do bem. Como estamos falando num controle gerencial, que será utilizado pelo empresário para tomada de decisão, trabalharemos com a vida útil que acreditamos refletir a realidade da empresa.

A seguir, na Tabela 4.74, demonstramos o cálculo das depreciações mensal e anual da empresa conforme levantamento de recursos de capitais.

Tabale 4.74 – Cálculo da depreciação anual e mensal

Recursos de capitais identificados	**Valor (R$)**	**Vida útil**	**Valor**		**Depreciação**	
	atual	anos	residual	depreciável (R$)	anual	mensal
Máquina de costura modelo X	10.000,00	10	10%	9.000,00	900,00	75,00
Máquina de costura modelo Y	15.000,00	10	10%	13.500,00	1.350,00	112,50
Equipamento de lavagem e preparação de tecidos	4.000,00	10	10%	3.600,00	360,00	30,00
Equipamento de passar	6.000,00	10	10%	5.400,00	540,00	45,00
Veículo	35.000,00	6	20%	28.000,00	4.666,67	388,89
Prédio da empresa	400.000,00	30	30%	280.000,00	9.333,33	777,78
Móveis administrativos	30.000,00	8	10%	27.000,00	3.375,00	281,25
Computador eletrônico	12.000,00	3	0	12.000,00	4.000,00	333,33
Software de modelo e *design*	8.000,00	3	0	8.000,00	2.666,67	222,22
Soma					**27.191,67**	**2.265,97**

Observe que o consumo desses recursos na empresa soma R$ 27.191,67 por ano, valor nesse caso quase suficiente para repor o veículo da empresa se considerarmos o valor recuperado no ato da venda dele.

4.15.5 Controle dos custos

Como já abordado no início deste capítulo, existem custos que decorrem de uma opção de estrutura, enquanto outros ocorrem

em função da decisão de se fazer um produto participar de uma feira, entre outros. Um exemplo é o custo do aluguel, que existe em função de uma decisão anterior que definiu o ponto e o tamanho do imóvel. Observe que nesse caso há um controle, pois se conhece antecipadamente o valor de seu custo, sua causa e, principalmente, há perfeitas condições para acompanhar sua efetivação, e assim deve ser com os demais.

Quando não há registros do consumo de recursos, inexiste qualquer possibilidade de controle. Logo, o primeiro passo para controlar custos é fazer seu registro continuamente. Para tal, sugerimos organizar os custos em rubricas que traduzam sua causa. Vejamos os dados expressos na Tabela 4.75.

Tabela 4.75 – Organização dos custos para fins de controle

Moda infantil					
Itens/produtos	**Pijama (R$)**	**Moleton (R$)**	***Jeans* (R$)**	**Total (R$)**	**%**
Custos causados pelos produtos (variáveis)	3.580,00	9.150,00	6.270,00	19.000,00	100
Materiais	1.048,00	1.716,00	3.072,00	5.836,00	31
Mão de obra aplicada na produção	952,00	4.284,00	1.428,00	6.664,00	35
Comissões de vendas	300,00	750,00	450,00	1.500,00	8
Impostos sobre vendas	480,00	1.200,00	720,00	2.400,00	13
Embalagens	800,00	1.200,00	600,00	2.600,00	14
Custos causados pela estrutura					
Aluguel				3.000,00	8
Depreciação				2.266,00	6
Mão de obra ociosa				2.189,60	6
Energia elétrica, água e telefone				1.200,00	3

(continua)

(Tabela 4.75 – conclusão)

Moda infantil					
Itens/produtos	**Pijama (R$)**	**Moleton (R$)**	***Jeans* (R$)**	**Total (R$)**	**%**
Pró-labore				15.000,00	41
Escritório				2.000,00	5
Viagens comerciais				3.200,00	9
Materiais de escritório				720,00	2
Propaganda e publicidade				1.200,00	3
Mão de obra da equipe administrativa				3.600,00	10
Mão de obra da equipe de vendas – parte fixa				2.260,00	6
Total				**36.635,60**	**100**

Os custos causados pelos produtos são aqueles cuja existência depende da decisão de se produzir/vender o produto. Considerando essa lógica, só pode ser destacada como "mão de obra aplicada na produção" aquela requerida para produzir os produtos. Considere que o custo por hora de R$ 9,52 é da funcionária responsável por operar a máquina. O custo de mão de obra aplicada na produção do produto pijama é de R$ 952,00 [(400 · 0,25) · 9,52]. A diferença entre a mão de obra disponível e a utilizada deve ser destacada como ociosidade, integrando os custos de estrutura, pois se trata de um custo que existe em decorrência da decisão de se manter uma capacidade que pode não ser a requerida para o volume atual de produção.

No exemplo, consideramos que a empresa tem disponíveis 930 horas de mão de obra direta na produção, quando, para a produção do período, foram necessárias apenas 700 horas de mão de obra direta. Portanto, há uma diferença de 230 horas que está destacada na rubrica "Mão de obra ociosa". O mesmo acontece com a separação da parcela fixa e variável

da remuneração da equipe de venda. A estrutura de remuneração dos vendedores depende de determinações legais e da política de remuneração da empresa, mas é comum haver uma parcela variável, comissões sobre vendas, calculada sobre o valor de venda do produto ou da mercadoria, portanto, em função do produto, e outra fixa, que não está em função do produto. Essa simples providência permite conhecer o valor total dos custos decorrentes da estrutura e aqueles que são causados pelos produtos. Acompanhar o comportamento, o aumento e a diminuição desses gastos mensalmente viabiliza o controle, a análise e, se necessário, as decisões de cortes.

O cálculo da composição de custos em porcentagem facilita a identificação dos mais representativos, o que permite dirigir a atenção inicialmente para estes. Observe que o custo de maior destaque no exemplo é o *pró-labore*, o qual representa 41% dos custos de estrutura. Será que a empresa tem capacidade, pelo seu porte, de remunerar gerentes a esse custo?

Quando se é proprietário de uma empresa, torna-se útil separar remuneração pelo trabalho, *pró-labore*, da distribuição de lucros. Se enxergarmos a empresa como um investimento, o objetivo deve ser maximizar a riqueza dos sócios, ou seja, maximizar o lucro em uma perspectiva de longo prazo, trabalhando-se inclusive para criar condições de novos investimentos dentro da empresa, visando à sua expansão. Logo, o *pró-labore*, que é um valor estipulado para remunerar o sócio pelo seu trabalho, deve ser compatível com a capacidade de remuneração de funcionários, levando em conta a função exercida pelo sócio e o porte da empresa.

Todos os gastos devem ser analisados na perspectiva do uso com eficiência, ou seja, do consumo necessário para que a empresa cumpra seus objetivos, o que exige acompanhamento contínuo do consumo de recursos na execução das atividades. Envolver a equipe de colaboradores, desenvolvendo políticas

de conscientização e de capacitação, traz contribuições importantes para o controle. Uma política usual nas grandes empresas e passível de adaptação nas pequenas envolve melhoria contínua, fazer certo da primeira vez. Planejar, organizar e controlar são fases necessárias para o monitoramento do negócio.

Nessa perspectiva, uma prática a ser incorporada é calcular o custo orçado, ou seja, quando da criação do produto, este deve nascer com uma ficha técnica em que conste a indicação dos materiais requeridos em termos quantitativos e qualitativos. Veja o exemplo a seguir, na Tabela 4.76, e observe que foram considerados exclusivamente os custos causados pelo produto.

Tabela 4.76 – Estrutura de custos do produto "pijama"

Itens	**Quant.**	**Unidade**	**Custo unitário (R$)**	**Custo total (R$)**
Malha leve estampada	0,80	Metro	2,50	2,00
Botões	3,00	Unidade	0,05	0,15
Borda sanfonada	1,00	Metro	0,45	0,45
Embalagem	1,00	Unidade	0,03	0,03
Etiqueta	1,00	Unidade	0,02	0,02
Mão de obra direta – corte	0,07	Horas	9,52	0,63
Mão de obra direta – costura	0,12	Horas	9,52	1,14
Mão de obra direta – acabamento	0,06	Horas	9,52	0,57
Total de custo unitário de produção				5,00
Comissões				0,75
Impostos sobre venda				1,20
Embalagem				2,00
Total				**8,95**

Essa providência vai permitir: a) fazer estudos do preço de venda antes do lançamento do produto no mercado; b) avaliar

projetos específicos, como a participação na feira; c) confrontar o custo unitário orçado com o efetivamente gasto.

É o monitoramento do custo orçado a partir do registro do custo real, aquele que efetivamente ocorreu, que viabiliza o controle dos custos. Nessa confrontação, é comum se deparar com diferenças, que devem ser analisadas com a finalidade de que as causas sejam identificadas. A variação do custo unitário total do produto pode se dar em decorrência da alteração do custo unitário de materiais, o que gera a necessidade de atualização dos dados na ficha de estrutura de custos do produto. Se a variação for decorrente de um aumento significativo do consumo de materiais, é sinal de falhas no processo produtivo. Portanto, para se ter controle, é preciso planejar e registrar o consumo de recursos. No caso da pequena empresa, isso pode ser feito de maneira simplificada, segregando os custos dos produtos dos custos de estrutura.

Exercícios resolvidos

1. João José da Silva, que não tinha nenhum patrimônio, ganha na loteria R$ 300.000. Imediatamente abre uma conta num banco de confiança, depositando o dinheiro. Logo em seguida, adquire dois imóveis, sendo uma casa por R$ 100.000 e um pequeno sítio por R$ 60.000. Faça as movimentações das transações num modelo de Balanço Patrimonial para João José da Silva.

Solução (valores em R$):

Ganho na loteria	**300.000**		
Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	300.000	Patrimônio líquido	300.000
Compra de imóveis	160.000		

(continua)

(conclusão)

Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	140.000	Patrimônio líquido	300.000
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000		
Total	300.000		300.000

2. Logo em seguida, João José adquiriu dois veículos, um carro no valor de R$ 40.000 e uma caminhonete por R$ 20.000. Todas as aquisições foram pagas em cheque. O banco ofereceu um financiamento para o carro no valor de R$ 15.000, que foi aceito por João José e depositado em sua conta. Partindo do saldo obtido no exercício 1, faça as novas movimentações de João José da Silva.

Solução (valores em R$):

Compra de veículos	**60.000**		
Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	80.000	Patrimônio líquido	300.000
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000		
2 veículos	60.000		
Total	300.000		300.000

Financiamento	15.000		

Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	95.000	Empréstimo	15.000
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000	Patrimônio líquido	300.000
2 veículos	60.000		
Total	**315.000**		**315.000**

3. Em seguida, João José aceitou a sugestão do gerente do banco e fez uma aplicação num fundo de investimento, de R$ 90.000. Depois disso, sacou do banco R$ 3.500 em dinheiro e, para festejar esse alegre acontecimento, deu uma festa para seus amigos e familiares e gastou R$ 2.500, pagando as despesas em dinheiro, ficando com o resto em suas mãos. Considerando os saldos do exercício 2:

   a) faça toda a movimentação dessas novas transações de João José em contas, apurando o saldo de cada uma delas;

   b) levante o Balanço Patrimonial de João José;

   c) apure o valor da riqueza de João José ao final dessas transações.

Solução (valores em R$):

Aplicação em investimento	**90.000**		
Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	5.000	Empréstimo	15.000
Fundo de investimento	90.000		
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000	Patrimônio líquido	300.000
2 veículos	60.000		
Total	315.000		315.000

Saque bancário	**3.500**		
Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	1.500	Empréstimo	15.000
Dinheiro em caixa	3.500		
Fundo de investimento	90.000		
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000	Patrimônio líquido	300.000
2 veículos	60.000		
Total	315.000		315.000

(continua)

(conclusão)

Gastos com a festa	2.500		
Ativo		**Passivo**	
Saldo bancário	1.500	Empréstimo	15.000
Dinheiro em caixa	1.000		
Fundo de investimento	90.000		
1 casa	100.000		
1 sítio	60.000	Patrimônio líquido	297.500
2 veículos	60.000		
Total	312.500		312.500

O valor final da riqueza é de R$ 297.500,00.

4. Uma empresa tem o seguinte balanço patrimonial ao final de 31.12.x0.

Balanço Patrimonial de empresa ao final de 31.12.x0			
ATIVO	**(R$)**	**PASSIVO**	**(R$)**
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	10.000	Contas a Pagar a Fornecedores	22.000
Estoques de Mercadorias	50.000		
Contas a receber de Clientes	35.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE		Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	43.000
ATIVO TOTAL	215.000	PASSIVO TOTAL	215.000

Em janeiro de x1, houve os seguintes eventos econômicos na empresa:

1. pagamento de despesas gerais em dinheiro e cheque R$ 5.000;
2. venda por R$ 20.000 de parte do estoque de mercadorias, que estavam com custo de R$ 12.000, a prazo;

3. recebimento de R$ 13.000 de parte das contas a receber de clientes em banco;
4. pagamento de R$ 9.800, de parte das obrigações com fornecedores em cheque.

Pede-se:

a) fazer os registros em balanços sucessivos, para cada evento, considerando a separação dos elementos patrimoniais em Ativo, Passivo, despesas e receitas;

b) levantar a demonstração do resultado do período;

c) levantar o Balanço Patrimonial em 31.01.x1, adicionando o lucro obtido na conta de Lucros Acumulados.

Resposta:

1. Pagamento de despesas gerais em dinheiro e cheque R$ 5.000.

ATIVO	**(R$)**	**PASSIVO**	**(R$)**
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	5.000	Contas a Pagar a Fornecedores	22.000
Estoques de Mercadorias	50.000		
Contas a Receber de Clientes	35.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE		Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	43.000
ATIVO TOTAL	**210.000**	**PASSIVO TOTAL**	**215.000**
DESPESAS		**RECEITAS**	
Despesas Gerais	5.000		
TOTAL DESPESAS	**5.000**	**TOTAL RECEITAS**	**0**
TOTAL GERAL	**215.000**	**TOTAL GERAL**	**215.000**

2. Venda por R$ 20.000 de parte do estoque de mercadorias, que estavam com custo de R$ 12.000, a prazo

ATIVO	**(R$)**	**PASSIVO**	**(R$)**
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	5.000	Contas a Pagar a Fornecedores	22.000
Estoques de Mercadorias	38.000		
Contas a Receber de Clientes	55.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE		Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	43.000
ATIVO TOTAL	**218.000**	**PASSIVO TOTAL**	**215.000**
DESPESAS		**RECEITAS**	
Despesas Gerais	5.000	Vendas de Mercadorias	20.000
Custo das Mercadorias Vendidas	12.000		
TOTAL DESPESAS	**17.000**	**TOTAL RECEITAS**	**20.000**
TOTAL GERAL	**235.000**	**TOTAL GERAL**	**235.000**

3. Recebimento de R$ 13.000 de parte das contas a receber de clientes em banco

ATIVO	**(R$)**	**PASSIVO**	**(R$)**
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	18.000	Contas a Pagar a Fornecedores	22.000
Estoques de Mercadorias	38.000		
Contas a Receber de Clientes	42.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE		Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	43.000
ATIVO TOTAL	**218.000**	**PASSIVO TOTAL**	**215.000**
DESPESAS		**RECEITAS**	
Despesas Gerais	5.000	Vendas de Mercadorias	20.000
Custo das Mercadorias Vendidas	12.000		
TOTAL DESPESAS	**17.000**	**TOTAL RECEITAS**	**20.000**
TOTAL GERAL	**235.000**	**TOTAL GERAL**	**235.000**

4. Pagamento de R$ 9.800, de parte das obrigações com fornecedores em cheque

ATIVO	(R$)	PASSIVO	(R$)
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	8.200	Contas a Pagar a Fornecedores	12.200
Estoques de Mercadorias	38.000		
Contas a Receber de Clientes	42.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE		Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	43.000
ATIVO TOTAL	**208.200**	**PASSIVO TOTAL**	**205.200**
DESPESAS		**RECEITAS**	
Despesas Gerais	5.000	Vendas de Mercadorias	20.000
Custo das Mercadorias Vendidas	12.000		
TOTAL DESPESAS	**17.000**	**TOTAL RECEITAS**	**20.000**
TOTAL GERAL	**225.200**	**TOTAL GERAL**	**225.200**

Levantamento da Demonstração do Resultado do Período	
Receita de vendas	20.000
(–) Custo das mercadorias vendidas	−12.000
= Lucro bruto	8.000
(–) Despesas gerais	−5.000
= Lucro operacional	3.000

Levantamento do Balanço Patrimonial em 31.01.x1

ATIVO	(R$)	PASSIVO	(R$)
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caixa e Bancos	8.200	Contas a Pagar a Fornecedores	12.200
Estoques de Mercadorias	38.000		
Contas a Receber de Clientes	42.000	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NÃO CIRCULANTE	0	Capital Social	150.000
Imobilizado	120.000	Lucros Acumulados	46.000
ATIVO TOTAL	**208.200**	**PASSIVO TOTAL**	**208.200**

5. A partir dos elementos patrimoniais destacados a seguir, posição em 31.12.x1, elabore o Balanço Patrimonial em 31.12.x1, classificando os elementos patrimoniais segundo a estrutura da Lei n. 6404/1976 e n. 11.638/2007. O valor da conta Lucros Acumulados, ainda sem destinação, será obtido por diferença.

Resposta:

Balanço Patrimonial em 31.12.x1

ATIVO CIRCULANTE	(R$)	PASSIVO CIRCULANTE	(R$)
Saldo Bancário	200	Duplicatas a Pagar	250
Aplicações Financeiras	840	Impostos a Recolher	200
Duplicatas a Receber	1.000	Empréstimo	700
Mercadorias	4.000	Financiamento	2.400
	6.040		3.550
ATIVO NÃO CIRCULANTE	**(R$)**	**PASSIVO NÃO CIRCULANTE**	**(R$)**
Realizável a Longo Prazo			
Promissórias a Receber	2.000	Financiamento	1.600
Ações de Outras Empresas	500		
Investimentos			
Ações de Outras Empresas	700	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Imobilizado		**Capital Social**	**5.000**
Imóveis	3.500	Lucros Acumulados	5.590
Utilitário	3.000		10.590
Soma	9.700		12.190
ATIVO TOTAL	**15.740**		**15.740**

Perguntas & respostas

1. **O objeto da contabilidade é o patrimônio de uma entidade, podendo ser pessoa física ou pessoa jurídica, que é o mais conhecido. O que você entende por patrimônio? Há alguma relação do patrimônio com a riqueza de uma entidade ou empresa? Comente a primeira questão e procure justificar a segunda.**

Resposta: Entende-se por *patrimônio* o conjunto de riquezas de uma entidade (pessoa física ou empresa), menos o conjunto de suas dívidas ou obrigações. Assim, o conjunto patrimonial é formado de bens e direitos (as riquezas) e obrigações (dívidas e obrigações). Há uma relação clara entre esses elementos patrimoniais. Os bens e direitos são considerados positivos, e as dívidas e obrigações são consideradas negativas, da óptica de uma entidade. Assim, a resultante aritmética da soma dos bens e direitos, menos as obrigações, faz surgir a principal figura da contabilidade, que é o patrimônio líquido. Este representa a riqueza de uma pessoa ou de uma empresa, em determinado momento.

2. **O que você entende por *evento econômico*? Como ele se reflete no patrimônio empresarial e que principais informações são obtidas por meio de seus registros?**

Resposta: Evento econômico é um fato resultante de alguma ação que modifica um patrimônio empresarial. Ele é refletido pelas transações ocorridas da empresa, tais como de compra, venda, pagamentos de gastos e recebimentos de receitas. Por meio de seus registros nas contas contábeis são obtidas as várias demonstrações contábeis, sendo as duas principais o Balanço Patrimonial e a demonstração dos resultados.

3. **Como você pode definir e entender o Balanço Patrimonial? Quais são suas características principais?**

Resposta: O Balanço Patrimonial é considerado a demonstração contábil mais importante. Podemos defini-lo como a representação estática de um patrimônio empresarial. A palavra *estática* é fundamental porque deixa claro que os dados numéricos do Balanço Patrimonial representam os elementos patrimoniais naquela determinada data. Assim, a cada evento patrimonial há um novo balanço patrimonial. O mais comum é levantá-lo a cada mês, para fins gerenciais, e uma vez por ano, para fins legais e fiscais. O acompanhamento sistemático do Balanço Patrimonial pelos gestores das MPEs é fundamental para acompanhar o desenvolvimento das operações da empresa. As características mais importantes do balanço patrimonial estão evidenciadas no modelo de classificação utilizado. No Ativo, estão representados os bens e direitos. No Passivo, as dívidas e obrigações, assim como o patrimônio líquido, que representa a riqueza líquida da empresa naquele momento.

4. **Como você pode definir a demonstração dos resultados? Quais são suas características principais?**

Resposta: A demonstração dos resultados representa as receitas obtidas em um período, confrontadas com as despesas ocorridas naquele mesmo período, as quais foram responsáveis pela obtenção dessas receitas. A demonstração dos resultados representa a dinâmica da empresa, e, conceitualmente, suas contas mostram a geração da riqueza líquida entre um Balanço Patrimonial inicial e o Balanço Patrimonial ao final do período considerado. Assim, pode-se apurar a demonstração dos resultados de um dia, de um mês (o mínimo necessário gerencialmente), de um trimestre, de um semestre ou de um ano. Além de apurar o lucro líquido, uma das principais características da demonstração dos resultados é permitir analisar com

profundidade o resultado das operações de compra, produção e vendas. Por meio dele, pode-se verificar o lucro bruto, o lucro operacional e o lucro líquido, com suas respectivas margens percentuais sobre as vendas. Assim, pode-se saber a margem média percentual do lucro bruto, do lucro operacional e do lucro líquido, dados absolutamente importantes para acompanhar o dia a dia da geração do lucro das transações de compras, vendas e pagamentos das despesas.

5. **Qual é o papel do fluxo de caixa na gestão empresarial e qual é seu relacionamento com as demais demonstrações contábeis? É suficiente ter o fluxo de caixa para gestão das MPEs? Comente a primeira questão e procure justificar a segunda.**

Resposta: O fluxo de caixa mostra os impactos financeiros de todas as transações da empresa, ou seja, de compra, vendas, pagamentos de despesas, investimentos em máquinas, equipamentos, imóveis, bem como o pagamento das obrigações operacionais, tributárias e financeiras. Por refletir a capacidade de solvência e de liquidez da empresa, deve-se ter uma atenção especial da gestão empresarial. Há uma relação intrínseca e natural do fluxo de caixa com o Balanço Patrimonial e a demonstração dos resultados. Todas as vendas devem ser recebidas, e, portanto, compõe o fluxo de caixa, assim como todas as despesas e os investimentos devem ser pagos, pois também compõe o mesmo fluxo. O fluxo de caixa recebe os reflexos das decisões de compras, vendas, investimentos e financiamentos. Contudo, é fundamental ressaltar que administrar uma MPE (ou qualquer empresa) só pelo fluxo de caixa é um erro grave, pois ele é consequência de atos operacionais. Assim, a gestão deve ser feita em conjunto com o Balanço Patrimonial e a demonstração dos resultados. Se a empresa estiver apresentando prejuízo, deve haver problemas no fluxo de caixa. Se a empresa estiver apresentando lucro, o fluxo de caixa deve ser saudável. Contudo, é importante verificar

também os investimentos em imobilizados, pois, se malfeitos, podem comprometer o fluxo de caixa, mesmo havendo lucro. Um investimento em imobilizado é considerado malfeito se ele não produz lucros futuros.

Consultando a legislação

Sobre a obrigatoriedade da escrituração contábil

A principal fonte para fundamentar a escrituração contábil hoje é Lei n. 6.404/1976, que foi atualizada nos últimos anos pelas leis n. 11.638/2007 e n. 11.941/2009, legislações que obrigaram às empresas brasileiras a adotar as normas internacionais de contabilidade do International Financial Reporting Standards (IFRS). Por outro lado, o Código Civil brasileiro também já determinava a obrigatoriedade da necessidade do levantamento do Balanço Patrimonial. A fonte de consulta hoje é a Lei n. 6.404/1976 com suas adaptações. Historicamente, a obrigatoriedade da escrituração contábil é a seguinte:

1. Decreto-Lei n. 486, de 3 de março de 1969.
2. Lei n. 6.404/1976 – Capítulos XV – Exercício Social e Demonstrações Financeiras – e XVI – Lucro, Reservas e Dividendos, contidos nos arts. 175 a 205.
3. Novo Código Civil – Lei n. 10.406/2002.
4. Lei n. 11.638/2007 – Determinação da adoção das normas internacionais.
5. Lei n. 11.941/2009 – Adaptações finais às normas internacionais, nos arts. 36 a 38.

Normas contábeis e PMEs

O Conselho Federal de Contabilidade (CFC), órgão máximo regulador no país sobre contabilidade, criou em 7 de outubro de 2005, pela Resolução n. 1.055/2005, o Comitê de

Pronunciamentos Contábeis (CPC), para emitir as normas contábeis em consonância com as normas internacionais.

O CPC elaborou uma norma especial para as pequenas e médias empresas, sem um número, intitulada *Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas* (R1) (CPC PME), aprovada pelo CFC pelas resoluções n. 1.255/2009, n. 1.285/2010 e n. 1.319/2010, tornando-a obrigatória para todas as PMEs.

Para dar um arcabouço mais prático, o CFC, por meio da Resolução n. 1.418/2012, aprovou o Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (ITG 1000).

Imposto de Renda e contabilidade

Exceto para as empresas do Simples, a legislação tributária de Imposto de Renda é baseada nas informações contábeis.

A Lei n. 1.598/1978 fez a primeira grande adaptação do Imposto de Renda com as práticas contábeis. Posteriormente, essas modificações foram incorporadas num regulamento geral e único pelo Decreto n. 3.000, de 26 de março de 1999, gerando o Regulamento do Imposto de Renda (RIR – 1999), que contém todas as regras tributárias de Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, fundamentadas nas demonstrações e informações contábeis.

Em 13 de maio de 2014, foi sancionada a Lei n. 12.973/2014 (Brasil, 2014a), adaptando a legislação do Imposto de Renda e outros tributos às novas normas contábeis baseadas nos padrões internacionais de contabilidade.

Anexo 1

Resolução CFC nº 1.418/12 – Modelo contábil para microempresa e empresa de grande porte

RESOLUÇÃO CFC nº 1.418/12

Aprova a ITG 1000 – Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.

O Conselho Federal de Contabilidade, no exercício de suas atribuições legais e regimentais e com fundamento no disposto na alínea "f" do Art. 6º do Decreto-Lei nº 9.295/46, alterado pela Lei nº 12.249/10,

Resolve:

Art. 1º Aprovar a ITG 1000 – Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, aplicando-se aos exercícios iniciados a partir de 1º de janeiro de 2012.

Brasília, 5 de dezembro de 2012.

Contador Juarez Domingues Carneiro

Presidente

Ata CFC n.º 972

Normas Brasileiras de Contabilidade

ITG 1000 – Modelo contábil para microempresa e empresa de pequeno porte

Alcance

1. Esta Interpretação estabelece critérios e procedimentos simplificados a serem observados pelas entidades definidas e abrangidas pela NBC TG 1000 – Contabilidade para

Pequenas e Médias Empresas, que optarem pela adoção desta Interpretação, conforme estabelecido no item 2.

2. Esta Interpretação é aplicável somente às entidades definidas como "Microempresa e Empresa de Pequeno Porte", conforme definido no item 3.

3. Para fins desta Interpretação, entende-se como "Microempresa e Empresa de Pequeno Porte" a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada ou o empresário a que se refere o Art. 966 da Lei nº 10.406/02, que tenha auferido, no ano calendário anterior, receita bruta anual até os limites previstos nos incisos I e II do Art. 3º da Lei Complementar nº 123/06.

4. A adoção dessa Interpretação não desobriga a microempresa e a empresa de pequeno porte a manutenção de escrituração contábil uniforme dos seus atos e fatos administrativos que provocaram, ou possam vir a provocar, alteração do seu patrimônio.

5. A microempresa e a empresa de pequeno porte que optarem pela adoção desta Interpretação devem avaliar as exigências requeridas de outras legislações que lhe sejam aplicáveis.

6. A microempresa e a empresa de pequeno porte que não optaram pela adoção desta Interpretação devem continuar a adotar a NBC TG 1000 ou as Normas Brasileiras de Contabilidade Técnicas Gerais completas, quando aplicável.

Definições

7. As definições de termos utilizados nesta Interpretação constam no Glossário de Termos, incluído na NBC TG 1000 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas, aprovado pela Resolução CFC nº 1.285/10.

Escrituração

8. A escrituração contábil deve ser realizada com observância aos Princípios de Contabilidade, aprovados pela Resolução CFC nº 750/93, e em conformidade com as disposições contidas nesta Interpretação.
9. As receitas, as despesas e os custos do período da entidade devem ser escriturados contabilmente, de acordo com o regime de competência.
10. Os lançamentos contábeis no Livro Diário devem ser feitos diariamente. É permitido, contudo, que os lançamentos sejam feitos ao final de cada mês, desde que tenham como suporte os livros ou outros registros auxiliares escriturados em conformidade com a ITG 2000 – Escrituração Contábil, aprovada pela Resolução CFC nº 1.330/11.
11. Para transações ou eventos materiais que não estejam cobertos por esta Interpretação, a entidade deve utilizar como referência os requisitos apropriados estabelecidos na ITG 2000 – Escrituração Contábil e na NBC TG 1000 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas.
12. Para salvaguardar a sua responsabilidade, o profissional da Contabilidade deve obter Carta de Responsabilidade da administração da entidade para a qual presta serviços, podendo, para tanto, seguir o modelo sugerido no Anexo 1 desta Interpretação.
13. A Carta de Responsabilidade deve ser obtida conjuntamente com o contrato de prestação de serviços contábeis de que trata a Resolução CFC nº 987/03 e renovada ao término de cada exercício social.
14. A Carta de Responsabilidade tem por objetivo salvaguardar o profissional da Contabilidade no que se refere a sua responsabilidade pela realização da escrituração

contábil do período-base encerrado, segregando-a e distinguindo-a das responsabilidades da administração da entidade, sobretudo no que se refere à manutenção dos controles internos e ao acesso às informações.

Critérios e procedimentos contábeis

15. O custo dos estoques deve compreender todos os custos de aquisição, transformação e outros custos incorridos para trazer os estoques ao seu local e condição de consumo ou venda.

16. O custo dos estoques deve ser calculado considerando os custos individuais dos itens, sempre que possível. Caso não seja possível, o custo dos estoques deve ser calculado por meio do uso do método "Primeiro que Entra, Primeiro que Sai" (Peps) ou o método do custo médio ponderado. A escolha entre o Peps e o custo médio ponderado é uma política contábil definida pela entidade e, portanto, esta deve ser aplicada consistentemente entre os períodos.

17. Os estoques devem ser mensurados pelo menor valor entre o custo e o valor realizável líquido. Para estoques de produtos acabados, o valor realizável líquido corresponde ao valor estimado do preço de venda no curso normal dos negócios menos as despesas necessárias estimadas para a realização da venda. Para estoques de produtos em elaboração, o valor realizável líquido corresponde ao valor estimado do preço de venda no curso normal dos negócios menos os custos estimados para o término de sua produção e as despesas necessárias estimadas para a realização da venda.

18. Um item do ativo imobilizado deve ser inicialmente mensurado pelo seu custo. O custo do ativo imobilizado compreende o seu preço de aquisição, incluindo impostos de importação e tributos não recuperáveis, além de

quaisquer gastos incorridos diretamente atribuíveis ao esforço de trazê-lo para sua condição de operação. Quaisquer descontos ou abatimentos sobre o valor de aquisição devem ser deduzidos do custo do imobilizado.

19. O valor depreciável (custo menos valor residual) do ativo imobilizado deve ser alocado ao resultado do período de uso, de modo uniforme ao longo de sua vida útil. É recomendável a adoção do método linear para cálculo da depreciação do imobilizado, por ser o método mais simples.

20. Se um item do ativo imobilizado apresentar evidências de desvalorização, passando a ser improvável que gerará benefícios econômicos futuros ao longo de sua vida útil, o seu valor contábil deve ser reduzido ao valor recuperável, mediante o reconhecimento de perda por desvalorização ou por não recuperabilidade (impairment).

21. São exemplos de indicadores da redução do valor recuperável, que requerem o reconhecimento de perda por desvalorização ou por não recuperabilidade:

    a) declínio significativo no valor de mercado;

    b) obsolescência;

    c) quebra.

22. Terreno geralmente possui vida útil indefinida e, portanto, não deve ser depreciado. Edificação possui vida útil limitada e, portanto, deve ser depreciado.

23. As receitas de venda de produtos, mercadorias e serviços da entidade devem ser apresentadas líquidas dos tributos sobre produtos, mercadorias e serviços, bem como dos abatimentos e devoluções, conforme exemplificado no Anexo 3 desta Interpretação.

24. A receita de prestação de serviço deve ser reconhecida na proporção em que o serviço for prestado.

25. Quando houver incerteza sobre o recebimento de valor a receber de clientes, deve ser feita uma estimativa da perda. A perda estimada com créditos de liquidação duvidosa deve ser reconhecida no resultado do período, com redução do valor a receber de clientes por meio de conta retificadora denominada "perda estimada com créditos de liquidação duvidosa".

Demonstrações contábeis

26. A entidade deve elaborar o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado e as Notas Explicativas ao final de cada exercício social. Quando houver necessidade, a entidade deve elaborá-los em períodos intermediários.

27. A elaboração do conjunto completo das Demonstrações Contábeis, incluindo, além das previstas no item 26, a Demonstração dos Fluxos de Caixa, a Demonstração do Resultado Abrangente e a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, apesar de não serem obrigatórias para as entidades alcançadas por esta Interpretação, é estimulada pelo Conselho Federal de Contabilidade.

28. As Demonstrações Contábeis devem ser identificadas, no mínimo, com as seguintes informações:

    a) a denominação da entidade;

    b) a data de encerramento do período de divulgação e o período coberto; e

    c) a apresentação dos valores do período encerrado na primeira coluna e na segunda, dos valores do período anterior.

29. Balanço Patrimonial, a entidade deve classificar os ativos como Ativo Circulante e Não Circulante e os passivos como Passivo Circulante e Não Circulante.

30. O Ativo deve ser classificado como Ativo Circulante quando se espera que seja realizado até 12 meses da data

de encerramento do balanço patrimonial. Nos casos em que o ciclo operacional for superior a 12 meses, prevalece o ciclo operacional.

31. Todos os outros ativos devem ser classificados como Ativo Não Circulante.

32. O Passivo deve ser classificado como Passivo Circulante quando se espera que seja exigido até 12 meses da data de encerramento do balanço patrimonial. Nos casos em que o ciclo operacional for superior a 12 meses, prevalece o ciclo operacional.

33. Todos os outros passivos devem ser classificados como Passivo Não Circulante.

34. No mínimo, o Balanço Patrimonial deve incluir e evidenciar os grupos de contas apresentados no Anexo 2 desta Interpretação.

35. No mínimo, a Demonstração do Resultado deve incluir e evidenciar os grupos de contas apresentados no Anexo 3 desta Interpretação.

36. Itens adicionais, nomes de grupos e subtotais devem ser apresentados no Balanço Patrimonial ou na Demonstração do Resultado se forem relevantes e materiais para a entidade.

37. As despesas com tributos sobre o lucro devem ser evidenciadas na Demonstração do Resultado do período.

38. Quaisquer ganhos ou perdas, quando significativos, por serem eventuais e não decorrerem da atividade principal e acessória da entidade, devem ser evidenciados na Demonstração do Resultado separadamente das demais receitas, despesas e custos do período.

39. No mínimo, as Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis devem incluir:

a) declaração explícita e não reservada de conformidade com esta Interpretação;
b) descrição resumida das operações da entidade e suas principais atividades;
c) referência às principais práticas contábeis adotadas na elaboração das demonstrações contábeis;
d) descrição resumida das políticas contábeis significativas utilizadas pela entidade;
e) descrição resumida de contingências passivas, quando houver; e
f) qualquer outra informação relevante para a adequada compreensão das demonstrações contábeis.

Plano de contas simplificado

40. O Plano de Contas, mesmo que simplificado, deve ser elaborado considerando-se as especificidades e natureza das operações realizadas, bem como deve contemplar as necessidades de controle de informações no que se refere aos aspectos fiscais e gerenciais.

41. O Plano de Contas Simplificado, apresentado no Anexo 4 desta Interpretação, deve conter, no mínimo, 4 (quatro) níveis, conforme segue:

- **Nível 1**: Ativo.

> Passivo e Patrimônio Líquido; e
>
> Receitas, Custos e Despesas (Contas de Resultado).

- **Nível 2**: Ativo Circulante e Ativo Não Circulante.

> Passivo Circulante, Passivo Não Circulante e Patrimônio Líquido.
>
> Receitas de Venda, Outras Receitas Operacionais, Custos e Despesas Operacionais.

- **Nível 3**: Contas sintéticas que representam o somatório das contas analíticas que recebem os lançamentos contábeis, como, por exemplo, Caixa e Equivalentes de Caixa.
- **Nível 4**: Contas analíticas que recebem os lançamentos contábeis, como, por exemplo, Bancos Conta Movimento.

42. Uma exemplificação dos 4 (quatro) níveis descritos no item 41 é a seguinte:
    - Nível 1 – Ativo
    - Nível 2 – Ativo Circulante
    - Nível 3 – Caixa e Equivalentes de Caixa
    - Nível 4 – Bancos Conta Movimento.

Anexo 2

Carta de responsabilidade da administração

Local e data

EMPRESA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS XYZ

CRC n. XX:

Endereço:

Cidade e Estado CEP

Prezados Senhores:

Declaramos para os devidos fins, como administrador e responsável legal da empresa <<DENOMINAÇÃO SOCIAL>>, CNPJ xxxxxxx, que as informações relativas ao período base <<xx.xx.xx>>, fornecidas a Vossas Senhorias para escrituração e elaboração das demonstrações contábeis, obrigações acessórias, apuração de impostos e arquivos eletrônicos exigidos pela fiscalização federal, estadual, municipal, trabalhista e previdenciária são fidedignas.

Também declaramos:

a) que os controles internos adotados pela nossa empresa são de responsabilidade da administração e estão adequados ao tipo de atividade e volume de transações;

b) que não realizamos nenhum tipo de operação que possa ser considerada ilegal, frente à legislação vigente;

c) que todos os documentos que geramos e recebemos de nossos fornecedores estão revestidos de total idoneidade;

d) que os estoques registrados em conta própria foram por nós avaliados, contados e levantados fisicamente e perfazem a realidade do período encerrado em <<ANO-BASE>>;

e) que as informações registradas no sistema de gestão e controle interno, denominado <<SISTEMA EM USO>>, são controladas e validadas com documentação suporte adequada, sendo de nossa inteira responsabilidade todo o conteúdo do banco de dados e arquivos eletrônicos gerados.

Além disso, declaramos que não temos conhecimento de quaisquer fatos ocorridos no período base que possam afetar as demonstrações contábeis ou que as afetam até a data desta carta ou, ainda, que possam afetar a continuidade das operações da empresa.

Também confirmamos que não houve:

a) fraude envolvendo administração ou empregados em cargos de responsabilidade ou confiança;

b) fraude envolvendo terceiros que poderiam ter efeito material nas demonstrações contábeis;

c) violação ou possíveis violações de leis, normas ou regulamentos cujos efeitos deveriam ser considerados para

divulgação nas demonstrações contábeis, ou mesmo dar origem ao registro de provisão para contingências passivas.

Atenciosamente,

....

Administrador da Empresa ABC

Representante Legal

Anexo 3

Balanço Patrimonial em 31.12.x1 e 31.12.x0 expresso em R$

31.12.X1 31.12.X0	31.12.X1 31.12.X0
ATIVO	**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
CIRCULANTE	CIRCULANTE
Caixa e Equivalentes de Caixa	Fornecedores
Contas a Receber	Empréstimos e Financiamentos
Estoques	Obrigações Fiscais
Outros Créditos	Obrigações Trabalhistas e Sociais
	Contas a Pagar
	Provisões
NÃO CIRCULANTE	**NÃO CIRCULANTE**
Contas a Receber	Financiamentos
Investimentos	
Imobilizado	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Intangível	Capital Social
(–) Depreciação e Amortização	Reservas de Lucros
Acumuladas	
	(–) Prejuízos Acumulados
TOTAL	**TOTAL**

Anexo 4

Demonstração do resultado em 31.12.x1 e 31.12.x0 expresso em R$

VENDAS DE PRODUTOS, MERCADORIAS E SERVIÇOS	31.12.x0
Vendas de Produtos, Mercadorias e Serviços	
(–) Deduções de Tributos, Abatimentos e Devoluções	
= RECEITAS	
(–) CUSTO DAS VENDAS	
Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços	
= LUCRO BRUTO	
(–) DESPESAS OPERACIONAIS	
Despesas administrativas Despesas com vendas	
Outras despesas gerais	
= RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	
(+–) RESULTADO FINANCEIRO	
Receitas Financeiras	
(–) Despesas Financeiras	
(+–) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS FINANCEIRAS	
= RESULTADO E DESPESAS OPERACIONAIS	
= RESULTADO ANTES DAS DESPESAS COM TRIBUTOS SOBRE O LUCRO	
(–) Despesa com Contribuição Social (*)	
(–) Despesa com Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (*)	
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	

(*) As entidades que estão enquadradas no Simples Nacional devem evidenciar os tributos na linha "Deduções de Tributos, Abatimentos e Devoluções". Neste caso, devem desconsiderar essas contas.

Anexo 5

Plano de contas simplificado

Código	Descrição das contas
1	**ATIVO**
1.1	ATIVO CIRCULANTE
1.1.1	Caixa e equivalentes de Caixa
1.1.1.01	Caixa
1.1.1.02	Bancos Conta Movimento
1.1.2	Contas a Receber
1.1.2.01	Clientes
1.1.2.02	(–) Perdas Estimadas com Créditos de Liquidação Duvidosa
1.1.3	Estoque
1.1.3.01	Mercadorias
1.1.3.02	Produtos Acabados
1.1.3.03	Insumos
1.1.4	Outros Créditos
1.1.4.01	Tributos a receber
1.1.4.02	Impostos a recuperar
1.1.4.03	Outros valores a receber
1.3	ATIVO NÃO CIRCULANTE-
1.3.1	Realizável a longo prazo
1.3.1.01	Contas a receber
1.3.1.02	(–) Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa
1.3.2	Investimentos
1.3.2.01	Participações Societárias
1.3.2.02	Outros Investimentos
1.3.2	Investimentos
1.3.2.01	Participações Societárias
1.3.2.02	Outros Investimentos
1.3.3	Imobilizado

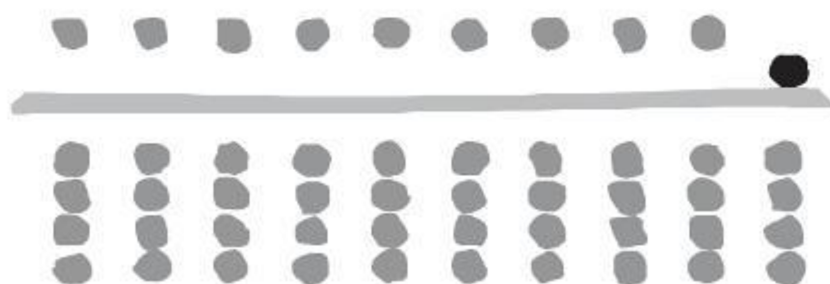
(continua)

(conclusão)

Código	Descrição das contas
1.3.3.01	Terrenos
1.3.3.02	Edificações
1.3.3.03	Máquinas e equipamentos
1.3.3.04	Veículos
1.3.3.05	Móveis e utensílios
1.3.3.06	(–) Depreciação acumulada
1.3.4	Intangível
1.3.4.01	Software
1.3.4.02	(–) Amortização acumulada
2	**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO**
2.1	PASSIVO CIRCULANTE

5

Planejamento tributário



Conteúdos do capítulo

- Resumo dos principais regimes tributários brasileiros.
- Administração dos tributos.
- Os tributos sobre compra e venda de mercadorias.
- Os tributos sobre o lucro.
- As várias formas opcionais de tributação.
- O enquadramento para as micro e pequenas empresas (MPEs): o regime tributário do Simples e do Lucro Presumido.

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. conhecer os tipos existentes de tributos da legislação brasileira;
2. conhecer os principais agrupamentos de tributos;
3. identificar regime cumulativo e não cumulativo e suas aplicações;
4. saber como se enquadrar no regime Simples;
5. saber como se enquadrar no regime de Lucro Presumido ou no Lucro Real;
6. saber como apurar o recolhimento dos diversos tributos dentro dos diferentes regimes tributários.

Neste capítulo, estudamos os principais tributos e regimes tributários que têm relacionamento com a tributação das micro e pequenas empresas (MPEs).

O Sistema Tributário Nacional (STN) classifica os tributos nas seguintes categorias:

- **Impostos**: tributos de caráter genérico, exigido sem contraprestação e sem indicação prévia sobre sua destinação.
- **Taxas**: tributos relacionados com a prestação de algum serviço público, como as taxas municipais de lixo.
- **Contribuições sociais**: tributos destinados à coleta de recursos para financiar atividades do Poder Público especificadas em lei.
- **Contribuições de melhoria**: tributos sobre valorização de imóveis particulares em decorrência de obras públicas realizadas.
- **Empréstimos compulsórios**: tributos qualificados pela promessa de restituição.

Este capítulo aborda basicamente os impostos e as contribuições sociais, por serem os tributos que mais interferem nas transações e nos negócios das empresas, com ênfase para os principais aspectos de apuração e contabilização.

Convém lembrar também que o melhor entendimento de apuração e contabilização conduz, seguramente, a uma adequada visão de gestão dos tributos, na busca do menor impacto para a empresa. É dever do contribuinte pagar o menor tributo possível (o justo), dentro da lei, procedimento denominado *planejamento tributário* ou *elisão fiscal*.

5.1 Classificação dos tributos para fins contábeis e gerenciais

Objetivando o processo de apuração e contabilização, podemos classificar os principais tributos relacionando-os com as transações ou com os eventos econômicos mais comuns das empresas.

I. **Tributos sobre compra e venda de mercadorias**

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (imposto estadual) (ICMS)

Programa de Integração Social (PIS)

Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins)

Imposto sobre Serviços (imposto municipal) (ISS)

Imposto sobre Importações (II)

Imposto sobre Exportações (IE)

Sistema Simples

II. **Tributos sobre a mão de obra**

Contribuição ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS)

Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS)

Contribuição Sindical Patronal

III. **Tributos sobre o lucro**

Imposto de Renda (IR)

Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)

IV. **Tributos sobre gastos operacionais**

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (sobre energia elétrica e telecomunicações) (ICMS)

Imposto de Renda na Fonte (normalmente sobre remessas ao exterior) (IRF)

Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico (Cide)

V. **Tributos sobre movimentação financeira**

Imposto sobre Operações Financeiras (IOF)

Imposto sobre Operações de Câmbio (IOC)

VI. **Outros**

Imposto sobre Operações Financeiras (IOF)

Imposto sobre Operações de Câmbio (IOC)

Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU)

Imposto Territorial Rural (ITR)

Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores (IPVA)

Imposto de Transmissão Intervivos (transmissão de imóveis) (Itiv)

Abordamos neste capítulo os tributos sobre compra e venda de mercadorias e os tributos sobre o lucro.

5.2 Tributos sobre compra e venda de mercadorias

Os tributos sobre a compra e venda de mercadorias são os que ocupam a maior parte do tempo dos profissionais ligados a tributos, já que a base de toda a economia são as transações de aquisição e venda de produtos e serviços. Os conceitos principais para fins de contabilização e apuração desses tributos são o de cumulatividade e o de não cumulatividade. A base para a apuração e recolhimento desses tributos é a nota fiscal, no caso de operações entre empresas do país, e as declarações de importação e exportação, quando as transações são com empresas estrangeiras.

5.2.1 Tributação cumulativa ou não recuperável

Denomina-se *tributo cumulativo* quando o valor do tributo declarado ou implícito na documentação fiscal não é recuperável (passível de aproveitamento). Dessa maneira, esse imposto é suportado pelo emissor do documento, que o recolhe, e o recebedor da mercadoria não aproveita como crédito os tributos da transação.

Os impostos de importação, exportação e sobre serviços são cumulativos. O IPI, o ICMS, o PIS e a Cofins podem ser ou não cumulativos, dependendo do tipo de empresa, de consumo, de operação etc., de acordo com as disposições legais.

Quando o tributo é cumulativo para a empresa, ele deve fazer parte do custo para fins de formação de preço de venda, pois o valor dos tributos dentro das compras não pode ser recuperado via tributação, devendo ser recuperado via preços de venda.

5.2.2 Tributação não cumulativa ou recuperável

Nesse caso, o conceito base é a teoria do imposto sobre o valor agregado (aplicada na maior parte dos países europeus com o nome de Imposto sobre o Valor Agregado – IVA), quando a empresa só recolhe os tributos sobre o lucro bruto da operação.

Nesse tipo de tributação, a empresa credita os tributos sobre suas compras, descontando seu valor dos tributos gerados pelas vendas. Em outras palavras, ela recupera os tributos pagos dentro das compras, abatendo-os daqueles calculados em suas vendas.

Essa situação caracteriza a empresa como não contribuinte dos tributos, uma vez que ela apenas repassa o resultado das operações. O cliente paga os tributos na venda, a empresa recupera os tributos da compra e recolhe a diferença. Em outras palavras, o papel da empresa é funcionar apenas como agente arrecadador.

O exemplo a seguir ilustra que não há impacto de custo para a empresa no caso de tributos não cumulativos. Vamos imaginar que tanto a venda quanto a compra foram executadas à vista, da mesma forma que o recolhimento dos tributos.

Uma empresa adquiriu uma mercadoria por R$ 1.000, creditando R$ 250 de tributos não cumulativos. No mesmo dia, vendeu a mercadoria por R$ 2.500, destacando nos livros fiscais R$ 625 de tributos sobre a venda.

Nesse caso, a empresa recolhe aos cofres governamentais apenas R$ 375, que é a diferença entre os tributos debitados (na venda) e os tributos creditados (na compra).

Desse modo, temos os tributos a recolher representados da seguinte maneira:

Tabela 5.1 – Tributos a recolher (em R$)

Tributos sobre o valor da venda	625
(–) Tributos sobre o valor da compra	(250)
Valor a recolher	375

Apesar de recolher aos governos R$ 375, a empresa não arca com o ônus dos tributos não cumulativos, porque, na realidade, o cliente, o consumidor final, paga e é onerado.

Vejamos o fluxo de caixa da empresa desses eventos econômicos.

- Valor recebido pela venda da mercadoria (R$ 2.500)
- ( ) Valor pago pela compra da mercadoria (R$ 1.000)
- ( ) Valor do recolhimento dos tributos (R$ 375)
- Fluxo de caixa gerado (R$ 1.125)

Vejamos agora a apuração do lucro na transação. O custo da compra da mercadoria para a empresa é o custo líquido dos impostos:

- Valor bruto da compra da mercadoria (R$ 1.000)
- ( ) Tributos recuperáveis (creditados) (R$ 250)
- Valor líquido da compra (R$ 750)

A receita efetiva da empresa é a receita líquida dos tributos, já que estes devem ser entregues (recolhidos) aos governos.

- Valor bruto da venda da mercadoria (R$ 2.500)
- ( ) Tributos a serem recolhidos (debitados) (R$ 625)
- Valor líquido da venda (R$ 1.875)

Com isso, podemos apurar o lucro obtido nas transações de compra e venda da mercadoria, demonstrado a seguir.

- Valor da venda líquido dos tributos (R$ 1.875)
- ( ) Valor da compra líquido dos tributos (R$ 750)
- Lucro nas operações (R$ 1.125)

Como se vê, o fluxo de caixa gerado é exatamente o valor do lucro das transações de compra e venda sem os tributos, caracterizando que, na situação de não cumulatividade, os tributos não oneram a empresa, e sim o contribuinte final. A questão, em termos de carga tributária, é que quanto maior as alíquotas dos tributos, maior é o preço de venda para o consumidor final, sendo elemento inibidor da economia. No entanto, considerando isoladamente a empresa, fora do ciclo completo da cadeia produtiva, esta não é onerada efetivamente.

5.2.3 Alíquotas e recolhimento

As alíquotas de IPI são as mais variadas possíveis, pois, na sua essência, esse imposto se caracteriza pela seletividade, ou seja, é instrumento para o governo administrar os produtos. Assim, em linhas gerais, produtos considerados mais supérfluos tendem a ter alíquotas maiores, e produtos considerados básicos, alíquotas menores ou até alíquota zero.

O ICMS parte de uma alíquota base de 17% ou 18%, mas já existem diversas exceções, seja por produtos ou serviços, seja por unidade federativa (estado) remetente ou unidade federativa recebedora, e até alíquota zero no caso da maior parte das exportações.

O PIS tem duas alíquotas: 0,65% para situações de cumulatividade e 1,65% para não cumulatividade.

A Cofins também tem duas alíquotas: 3% para situações de cumulatividade e 7,6% para situações de não cumulatividade.

O ISS depende de cada município, não podendo ser menor do que 2% e maior do que 5%.

O sistema Simples apresenta um conjunto de alíquotas considerando o valor das vendas em conjunto com o tipo de atividade.

Em linhas gerais, o recolhimento de todos esses tributos é mensal (são recolhidos no mês seguinte os tributos apurados sobre todas as operações do mês anterior).

5.2.3.1 Nota fiscal

O documento legal base para a tributação sobre mercadorias é a nota fiscal. Ela evidencia os dados da mercadoria vendida e os impostos de IPI, ICMS e ISS (se houver). Em diversas operações, o ICMS também é cobrado sobre o IPI[1]. As contribuições para o PIS e a Cofins não são explicitadas na nota fiscal, e o seu valor é deduzido aplicando-se sobre o valor da mercadoria (que, por sua vez, já contém o ICMS).

No exemplo da Tabela 5.2, o valor total da transação é de R$ 3.200,00, que representa o valor total das mercadorias mais o IPI. Portanto, esse é o valor pago pelo comprador e recebido pelo vendedor. É importante notar que as contribuições de PIS e Cofins não estão declaradas, mas elas existem e incidem sobre o valor total das mercadorias, sem o IPI.

5.2.4 Apuração – situação de não cumulatividade

Vamos supor que os dados da nota fiscal já apresentada foram de compra de mercadorias por uma empresa que está na situação de não cumulatividade e, portanto, credita os tributos das aquisições. Para se creditarem as contribuições de PIS e Cofins, deve-se fazer um cálculo à parte. O valor líquido dos tributos dessa compra é de R$ 2.182,50, o qual vai para o estoque de mercadorias. Vamos imaginar que a compra é a prazo, paga no mês seguinte, conforme Tabela 5.2.

1 Um caso típico é quando a empresa adquire materiais para uso ou consumo próprio.

Tabela 5.2 – Apuração do valor líquido de compra no regime não cumulativo

	(R$)
Custo líquido da compra	**3.200,00**
Valor total nota fiscal	(200,00)
(–) IPI	(540,00)
(ICMS)	(540,00)
(–) PIS (R$ 3.000 · 1,65%)	(49,50)
(–) Cofins (R$ 3.000 · 7,6%)	(228,00)
Compra líquida de tributos	2.182,50

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

A Tabela 5.3 a seguir apresenta um exemplo de uma nota fiscal emitida para uma transação de venda:

Tabela 5.3 – Exemplo de nota fiscal

Nota fiscal número xxx Cliente/Endereço xxxx				**Data xxxx Operação xxxx**			
Descrição da mercadoria	**Classificação fiscal**	**Quant.**	**Valor unitário**	**Valor total**	**Alíquotas**		**Valor do IPI**
					ICMS	**IPI**	
Mercadoria X	yy.yy.yy.yy	100	10,00	1.000,00	18%	10%	100,00
Mercadoria N	yy.yy.yy.yy	50	40,00	2.000,00	18%	5%	100,00
	Soma			3.000,00			200,00
	Total da nota fiscal						3.200,00
	Base de cálculo do ICMS			3.000,00			
	Valor do ICMS			540,00			

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b

Na Tabela 5.4, observemos que as mercadorias adquiridas transformaram-se nos produtos X e M, que foram imediatamente vendidos a prazo, para recebimento também no mês seguinte. As alíquotas de ICMS são as mesmas, e o IPI é de 6%

para ambos os produtos. A nota fiscal de venda teria a seguinte figuração sumária:

Tabela 5.4 – Exemplo de nota fiscal de venda

Nota fiscal número xxx **Cliente/Endereço xxxx**				**Data xxxx** **Operação xxxx**			
Descrição da mercadoria	**Classificação fiscal**	**Quant.**	**Valor unitário**	**Valor total**	**Alíquotas**		**Valor do IPI**
					ICMS	**IPI**	
Produto X	zz.zz.zz.zz	100	20,00	2.000,00	18%	6%	120,00
Produto N	zz.zz.zz.zz	50	60,00	3.000,00	18%	6%	180,00
	Soma			5.000,00			300,00
	Total da nota fiscal						5.300,00
	Base de cálculo do ICMS			5.000,00			
	Valor do ICMS			900,00			

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

A receita a ser considerada para a empresa é o valor da venda líquida dos tributos. Da mesma forma que na compra, o PIS e a Cofins têm de ser calculados à parte.

O valor total a ser recolhido de todos os tributos é a diferença entre os impostos gerados na venda menos os impostos pagos na compra, conforme evidenciado na Tabela 5.5.

Tabela 5.5 – Apuração do valor líquido da venda

Valor líquido de venda	**(R$)**
Valor total da nota fiscal	5.300,00
(–) IPI	(300,00)
(–) ICMS	(900,00)
(–) PIS (R$ 5.000 · 1,65%)	(82,50)
(–) Cofins (R$ 5.000 · 7,6%)	(380,00)
Venda líquida de tributos	3.637,50

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

A Tabela 5.6 exemplifica o resultado líquido a ser recolhido dos tributos no regime não cumulativo.

Tabela 5.6 – Exemplo de apuração dos tributos a recolher sobre compra e venda (em R$)

Apuração dos tributos a serem recolhidos			
Tributo	**Valor debitado na venda (A)**	**Valor creditado na compra (B)**	**Valor a recolher (A–B)**
IPI	300,00	200,00	100,00
ICMS	900,00	540,00	360,00
PIS	82,50	49,50	33,00
COFINS	380,00	228,00	152,00
Total	1.662,50	1.017,50	645,00

Fonte: Adaptação de Padoveze, 2006b.

5.2.5 Apuração: situação de cumulatividade

Essa condição de tributação depende do tamanho da empresa, do tipo de operações, dos enquadramentos legais etc., assim como pode ser aplicado apenas um ou outro tributo, ou seja, determinada condição indica que para um tributo há a condição de não cumulatividade, mas para outros a condição é de não cumulatividade.

No caso do IPI, imposto específico para indústrias e para empresas importadoras, a não cumulatividade é naturalmente interrompida quando o produto chega ao comerciante. O comerciante, como não é industrial, não recolhe IPI; portanto, não credita esse imposto, pois não sofrerá seu débito na venda. Dessa maneira, o IPI faz parte do custo da mercadoria para o comerciante.

Para a maior parte das empresas prestadoras de serviços, o ICMS dentro das mercadorias adquiridas também é custo, pois elas não têm tributação de ICMS em suas vendas. Assim,

para essas organizações, tanto o IPI quanto o ICMS fazem parte do custo dos materiais consumidos.

A situação de cumulatividade mais diferenciada é a do PIS e da Cofins, porque, quando a empresa ou operação se enquadra nessa situação, a alíquota incidente sobre as receitas muda, reduzindo para 0,65% e 3% respectivamente.

Como exemplo, considerando os dados das notas fiscais do tópico anterior, vamos supor que a empresa em questão é uma prestadora de serviço e que a compra de mercadorias é destinada ao consumo em suas atividades para realizar os serviços. A receita será de serviços, tributada a 2%. Vejamos a figuração da nota fiscal na Tabela 5.7.

A receita líquida de impostos será:

Tabela 5.7 – Exemplo de nota fiscal de prestação de serviços

Nota fiscal número xxx Cliente/Endereço xxxx				**Data xxxx Operação xxxx**			
Descrição da serviço	**Classificação do serviço**	**Quant.**	**Valor unitário**	**Valor total**	**Alíquotas ICMS**	**Alíquotas IPI**	**Valor do IPI**
Serviço 1	zz.zz.zz.zz	100	20,00	2.000,00			0,00
ProdutoN	zz.zz.zz.zz	50	60,00	3.000,00			0,00
	Soma			5.000,00			0,00
	Total da nota fiscal						5.000,00
	Base de cálculo do ISS – 2%			5.000,00			
	Valor do ISS			100,00			

A Tabela 5.8 demonstra o valor da receita líquida de uma nota fiscal de serviços.

Tabela 5.8 – Apuração do valor líquido de receita de prestação de serviços

Valor líquido da receita	(R$)
Valor total da nota fiscal	5.000,00
(–) ISS	(100,00)
(–) PIS (R$ 5.000 · 0,65%)	(32,50)
(–) Cofins (R$ 5.000 · 3,0%)	(150,00)
Receita líquida de tributos	4.717,50

O custo da aquisição das mercadorias é de R$ 3.200,00, pois, nesse caso, a empresa não credita nenhum tributo. Os tributos a serem recolhidos estão demonstrados na Tabela 5.9.

Tabela 5.9 – Apuração dos tributos a serem recolhidos: regime de cumulatividade

Apuração dos tributos a serem recolhidos			
Tributo	Valor debitado na venda (A) (R$)	Valor creditado na compra (B) (R$)	Valor a recolher (A–B) (R$)
IPI	–	–	–
ICMS	–	–	–
ISS	100,00	0,00	100,00
PIS	32,50	0,00	32,50
Cofins	150,00	0,00	150,00
Total	282,50	0,00	282,50

5.2.6 Tributos a recuperar

Várias situações podem resultar em tributos a recuperar, ou seja, o valor dos tributos creditados é superior ao valor dos tributos debitados. Tais situações são temporárias, pois, de modo geral, o valor das receitas é superior ao das compras. Existem situações específicas, como empresas fortemente

exportadoras, em que os créditos acumulados são sempre superiores aos débitos das saídas.

Os tributos a recuperar são direitos, e assim reconhecidos como Ativo, devendo ser classificados no Ativo Circulante, decorrentes de qualquer situação, até sua realização, seja por aproveitamento futuro, seja por devolução dos órgãos governamentais.

5.2.7 Não incidência, isenções e suspensões

As diversas legislações preveem situações em que determinados tributos não incidem sobre determinadas transações, operações, produtos, empresas, regiões etc. Os tipos de não incidência apoiam-se em diversos conceitos tributários, como não tributação, isenções, suspensões etc., sendo elementos importantes para o planejamento tributário. É comum empresas deslocarem suas plantas para regiões favorecidas por exceções ou reduções de tributação.

5.2.8 Substituição tributária

O governo utiliza a substituição tributária, para o IPI e o ICMS em determinados produtos, como forma de antecipação do recolhimento de tributos, bem como para inibir a sonegação ao longo da cadeia produtiva, normalmente de produtos de grande consumo e extensa rede varejista.

Em linhas gerais, quem recolhe os tributos é o produtor inicial para toda a cadeia produtiva, tendo como referência não o preço de venda de seu produto ao cliente, mas sim o preço de venda ao consumidor final.

Exemplificando, um produtor de bebidas alcoólicas vende cervejas para uma grande rede de atacadista por R$ 0,40 a lata. Por sua vez, ele as revende para outros atacadistas, que as revenderão para bares, que, na sequência, as revenderão

para o consumidor final, ao preço médio de R$ 1,00, o qual será arbitrado para fins de base de cálculo.

Se o ICMS sobre cerveja for de 18%, o produtor recolherá R$ 0,18 para o governo, mesmo que seu preço de venda seja de R$ 0,40, quando, se aplicasse a alíquota de 18%, o recolhimento seria de apenas R$ 0,072. O produtor substitui todos os demais contribuintes, ficando o único responsável.

Existem outras modalidades de substituição tributária. Veículos, pneus, bebidas, combustíveis, tintas e vernizes, transporte rodoviário de cargas, fumo, cimento e algumas frutas são exemplos de produtos e serviços que têm esse tipo de tributação.

5.2.9 Transportes

Os serviços de transporte incorporados nas vendas de mercadorias, bem como os de natureza interestadual e intermunicipal, são tributados pelo ICMS. Os serviços de transportes dentro do município são considerados apenas serviços, tendo somente a tributação do ISS.

5.3 Tributos sobre vendas: empresas enquadradas no Simples

Em 14 de dezembro de 2006, com validade a partir de 1º de janeiro de 2007, a Lei Complementar n. 123 (Brasil, 2006) instituiu o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, o novo regime tributário denominado *Supersimples*, que substituiu as legislações anteriores sobre o Simples Federal, ao mesmo tempo que provocou a eliminação do Simples Estadual. No regime antigo, o ICMS e o ISS não compunham os tributos abrangidos pelo Simples Federal. Pela nova legislação, feita em conjunto com todos os estados da Federação, o ICMS e o ISS passam a fazer parte do Simples

Nacional ou Supersimples, que denominaremos de *Simples*, uma vez que não existe mais o Simples Estadual.

O objetivo continua o mesmo das legislações anteriores, que é o de reduzir a carga tributária e simplificar os procedimentos de recolhimento desses tributos aos pequenos empreendimentos, estimulando novos negócios, o que, em nosso entendimento, realmente acontece. A legislação brasileira caracteriza como *microempresa* as empresas e os empresários (pessoa jurídica individual) que auferem, anualmente, receita bruta igual ou inferior a R$ 360.000, e *empreendimento de pequeno porte* as empresas e os empresários com receita bruta anual superior a R$ 360.000 e igual ou inferior a R$ 3.600.000. Não há diferença de tratamento para esses dois tipos de empresas para fins de tributação do Simples, valendo apenas as alíquotas específicas para cada faixa de receita bruta anual. É importante ressaltar que é facultativa a adoção desse regime tributário pelas microempresas e empresas de pequeno porte que atendem às regras necessárias para usufruir dessa opção. A adoção é irretratável dentro do ano-calendário da formalização da adoção pelo Simples.

Os oito tributos abrangidos pelo Simples são os seguintes:

1. Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
3. Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
4. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
5. Contribuição para o PIS/Pasep (PIS);
6. Contribuição para a Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica (INSS);
7. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
8. Imposto sobre Serviços (ISS).

É importante ressaltar que as empresas que optam pelo Simples não precisam mais fazer a apuração do IPI e do ICMS das entradas e saídas, nem do PIS e da Cofins, tampouco do ISS.

Não são cobertos pelo Simples os tributos e as obrigações apresentados a seguir, os quais devem ser recolhidos à parte:

- O INSS de responsabilidade dos empregados da empresa.
- A contribuição ao FGTS dos empregados da empresa.
- O IR sobre aplicações financeiras e ganhos de capital.
- O IR retido de pagamentos às pessoas físicas.
- O Imposto de Importação (II) e o Imposto de Exportação (IE).
- O Imposto sobre Propriedade Territorial Rural (ITR).
- O Imposto sobre Operações Financeiras e de Câmbio (IOF/IOC).
- ICMS e ISS em situações específicas, como de substituição tributária.

O recolhimento é mensal, no mês seguinte ao da apuração da receita, e feito em uma única guia de recolhimento, denominada *Documento de Arrecadação do Simples Nacional* (DAS). O governo federal se encarrega da redistribuição dos tributos para os governos estaduais e municipais. São várias alíquotas de recolhimento, dependendo da faixa de receita bruta anual e do tipo de empresa (se indústria, comércio ou serviço). A Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011 (Brasil, 2011b), divulgou cinco anexos, nos quais constam as faixas e as alíquotas de recolhimento. Os três principais anexos tem 20 faixas de receita bruta anual e as respectivas alíquotas de recolhimento, que variam de 4% até 16,85%, como podemos ver na Tabela 5.10 a seguir.

Tabela 5.10 – Faixas de alíquota do Simples

Alíquotas do Simples Exemplos de faixa de renda bruta anual	Comércio Anexo I	Indústria Anexo II	Serviços Anexo III
Até R$ 180.000,00	4,00%	4,50%	4,50%
De R$ 180.000,01 a R$ 360.000,00	5,47%	5,97%	6,54%
De R$ 1.620.000,01 a R$ 1.800.000,00	9,12%	9,62%	12,00%
De R$ 3.420.000,01 a R$ 3.600.000,00	11,61%	12,11%	16,85%

Fonte: Adaptado de Brasil, 2011b.

Por se tratar de tributação exclusiva sobre a receita bruta, que basicamente é a receita bruta de vendas e prestação de serviços, o Simples deve ser contabilizado como despesa de tributos redutora da conta de receita de vendas ou prestação de serviços, e classificado no grupo de receitas. Assim, teremos o valor da receita bruta, o valor do Simples e o valor da receita líquida. Dessa maneira, o Simples não deve ser contabilizado como despesa operacional tributária.

5.3.1 Exemplo e contabilização

Observemos agora um exemplo envolvendo as questões do tópico anterior.

Venda de mercadorias a prazo no mês de R$ 55.000. Enquadramento no Anexo I na faixa de 9,12%.

Conta de		
Débito = Duplicatas a Receber	R$ 55.000	Ativo Circulante
Crédito = Vendas	R$ 55.000	Receita

Pelo valor das vendas do mês

Débito = Tributos sobre Vendas – Simples	R$ 5.016	Despesa – Redutora de Vendas
Crédito = Tributos a Recolher – Simples	R$ 5.016	Passivo Circulante

Pelo valor do Simples do mês (R$ 55.000 · 9,12%)

- Recolhimento do Simples no mês seguinte:

Débito – Tributos a recolher – Simples	R$ 5.016	Passivo Circulante
Crédito – Caixa/Bancos	R$ 5.016	Ativo Circulante

Tabela 5.11 – Lançamentos em conta T

	Duplicatas a Receber	
(n. 1)	55.000	

Vendas		
	55.000	(n. 1)

	Tributos s/ vendas	
(n. 1)	5.016	

Caixa/Bancos		
	5.016	(n.2)

	Tributos a Recolher SIMPLES		
		5.016	(n.1)
n.2	5.016		
		0	

Fonte: Padoveze, 2012c, p. 169.

5.3.2 Empresas que não podem optar pelo Simples

De acordo com o que estabelece o art. 17 da Lei Complementar n. 123/2006, não pode recolher os impostos e as contribuições na forma do Simples Nacional a microempresa ou a empresa de pequeno porte:

> I. que explore atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, gerenciamento de ativos (*asset management*), compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*);
>
> II. que tenha sócio domiciliado no exterior;
>
> III. de cujo capital participe entidade da Administração Pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;

IV. REVOGADO

V. que possua débito com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas federal, estadual ou municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

VI. que preste serviço de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros;

VII. que seja geradora, transmissora, distribuidora ou comercializadora de energia elétrica;

VIII. que exerça atividade de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas;

IX. que exerça atividade de importação de combustíveis;

X. que exerça atividade de produção ou venda no atacado de:

a. cigarros, cigarrilhas, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, explosivos e detonantes;

b. bebidas a seguir descritas:

1. alcoólicas;
2. refrigerantes, inclusive águas saborizadas gaseificadas;
3. preparações compostas, não alcoólicas (extratos concentrados ou sabores concentrados), para elaboração de bebida refrigerante, com capacidade de diluição de até 10 (dez) partes da bebida para cada parte do concentrado;
4. cervejas sem álcool.

XI. que tenha por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de instrutor, de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios;

XII. que realize cessão ou locação de mão de obra;

XIII. que realize atividade de consultoria;

XIV. que se dedique ao loteamento e à incorporação de imóveis;

[...]

XVI. com ausência de inscrição ou com irregularidade em cadastro fiscal federal, municipal ou estadual, quando exigível.

§ 1º As vedações relativas a exercício de atividades previstas no caput deste artigo não se aplicam às pessoas jurídicas que se dediquem exclusivamente às atividades referidas nos §§ 5º-B a 5º-E do art. 18 desta Lei Complementar, ou as exerçam em conjunto com outras atividades que não tenham sido objeto de vedação no *caput* deste artigo.

[...]

§ 2º Também poderá optar pelo Simples Nacional a microempresa ou empresa de pequeno porte que se dedique à prestação de outros serviços que não tenham sido objeto de vedação expressa neste artigo, desde que não incorra em nenhuma das hipóteses de vedação previstas nesta Lei Complementar.

[...]

(Brasil, 2011b)

5.4 Tributos sobre o lucro

São tributos denominados *diretos* porque a responsabilidade e o ônus ficam restritos à empresa, não sendo repassados diretamente para o consumidor final. Os dois tributos sobre o lucro são:

1. Imposto de Renda (IR);
2. Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

O fisco oferece duas alternativas de critérios de tributação para as empresas, dentro de determinadas condições: a tributação pelo Lucro Real e a tributação pelo Lucro Presumido.

Existe ainda uma terceira alternativa de tributação sobre o lucro, que é denominada *lucro arbitrado*, situação a ser aplicada apenas quando o próprio fisco, numa condição de penalidade, desautoriza a escrituração fiscal e a contábil do contribuinte e arbitra a base para o recolhimento dos tributos.

5.4.1 Alíquotas

A alíquota da CSLL é de 9%, não sendo dedutível para o IR.

O IR tem duas alíquotas. A alíquota base é de 15% até R$ 240.000 de lucro no ano ou R$ 20.000 por mês. O lucro tributável que exceder esses valores é tributado adicionalmente em mais 10%, denominado *adicional de IR*. Para a maioria das empresas, a alíquota total termina por ser de 25%.

Em resumo, para a maior parte das empresas, o impacto dos tributos sobre o lucro é de 34%, conforme demonstrado a seguir:

Tabela 5.12 – Impacto de tributos no lucro de empresas

IR	15%
Adicional de IR	10%
CSLL	9%
Total	34%

5.4.2 Lucro Real

Em tese, caracteriza-se pela situação normal, em que a base de cálculo para os tributos é o lucro contábil ajustado por exclusões fiscais permitidas e adições fiscais determinadas. A nomenclatura mais correta seria *lucro tributável*, já que o Lucro Real deveria ser sinônimo do lucro contábil.

LUCRO CONTÁBIL

(+) Adições determinadas pela legislação

(–) Exclusões permitidas pela legislação

As adições, de um modo geral, são despesas contabilizadas que o fisco não aceita como dedutíveis para fins de tributação. Exemplos são doações acima do limite permitido, multas por autuação, a maior parte das provisões retificadoras e de passivos etc.

As exclusões representam receitas ou ganhos que o fisco aceita que não sejam tributadas, e até despesas que podem ser deduzidas duas vezes. Exemplos são lucro na equivalência patrimonial, dividendos recebidos, determinadas doações ou incentivos culturais, depreciação acelerada incentivada etc.

5.4.3 Lucro Presumido

A legislação federal oferece a cada exercício uma alternativa de base de cálculo para recolhimento do IR e da CSLL às empresas que têm receita bruta anual inferior a R$ 72.000.000 ou R$ 6.000.000 por mês, denominada *Lucro Presumido*. Para as empresas que podem se enquadrar nessa legislação, a base de cálculo deixa de ser o lucro contábil, que determina o Lucro Real, e a tributação desses dois impostos se baseia simplesmente na receita bruta. A intenção da legislação não é, na realidade, a redução da carga tributária, mas sim a simplificação do processo de cálculo e arrecadação.

A base de cálculo passa a ser um Lucro Presumido fixo sobre a receita bruta. No caso geral, o Lucro Presumido é de 8% sobre o total da receita bruta. Existem outras alíquotas, para setores ou atividades específicas (1,6%, 16%, 32%). As receitas financeiras e os ganhos de capital não se incluem na possibilidade

de Lucro Presumido, devendo ser tributados pelo seu total. As alíquotas dos impostos são as mesmas do Lucro Real, ou seja, 15% de IR, mais adicional de 10% e 9% de CSLL.

No caso da adoção do Lucro Presumido, o conceito de provisão desaparece, uma vez que a condição de cálculo exato dos impostos a serem recolhidos é clara, e não há necessidade de estorno ou complemento dos impostos recolhidos. Outra questão importante a salientar é que, apesar de a base de cálculo ser a receita bruta, os valores de IR e CSLL não podem ser considerados impostos sobre vendas. Devem ser contabilizados como impostos sobre o lucro, de modo idêntico às empresas tributadas tradicionalmente pelo sistema tributário Lucro Real.

Outro aspecto importante, de cunho gerencial, é que o planejamento tributário se impõe nesse caso, pois a empresa pode ter prejuízo. Caso a empresa vislumbre que isso ocorrerá, ela não deve optar pelo Lucro Presumido nesse exercício, mas sim pelo sistema de Lucro Real. Ainda, se a empresa, enquadrada no caso geral, estimar que a margem de lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro será inferior a 8%, a opção pelo Lucro Real é mais interessante que a pelo Lucro Presumido.

5.4.4 Recolhimento por estimativa

O regime base de tributação pelo Lucro Real é trimestral. No entanto, o fisco admite o recolhimento mensal por estimativa, apurando-se os resultados mensais, consolidando-os no fim do exercício, procedimento mais utilizado pelas empresas tributadas por essa modalidade. O recolhimento pelo critério do Lucro Presumido é mensal.

5.4.5 Apuração e contabilização

Imaginando um período anual, com a seguinte demonstração de resultados, faremos um exemplo simplificado dos dois tipos

de apuração de tributos sobre o lucro. A Tabela 5.13 faz uma demonstração resumida dos resultados.

Tabela 5.13 – Exemplo de apuração do lucro do período

Demonstração de resultados resumida	**(R$)**
Receitas	3.000.000
(–) Custos e Despesas	(2.000.000)
= Lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro	1.000.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

As empresas que optarem por ou forem obrigadas a pagar os tributos sobre o Lucro Real devem fazer um cálculo com a estrutura básica indicada a seguir. Os valores das adições e exclusões são aleatórios, conforme a Tabela 5.14.

Tabela 5.14 – Exemplo de apuração do lucro tributável partindo do lucro contábil

IR/CSLL sobre Lucro Real – Período anual			**(R$)**
Lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro			1.000.000
(+) Adições			200.000
(–) Exclusões			(100.000)
= Lucro Real			1.100.000
Imposto	**Alíquota (%)**	**Base**	**Imposto**
IR	15	1.100.000	165.000
IR – Adicional	10	860.000	86.000
		Soma	251.000
CSLL	9	1.100.000	99.000
Total dos tributos sobre o lucro			350.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

Complementando a demonstração de resultados, o resultado está demonstrado na Tabela 5.15.

Tabela 5.15 – Exemplo de apuração do lucro líquido após o imposto de renda

Demonstração de resultados resumida	(R$)
Receitas	3.000.000
(–) Custos e Despesas	(2.000.000)
= Lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro	1.000.000
(–) Impostos sobre o Lucro	(350.000)
= Lucro líquido após os impostos sobre o lucro	650.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

O Lucro Presumido não leva em consideração o lucro contábil e se atém apenas às receitas, classificando-as de acordo com a legislação, já que as alíquotas de Lucro Presumido são diversas. Os valores das receitas do exemplo dado a seguir, na Tabela 5.16, são aleatórios:

Tabela 5.16 – Exemplos de bases de cálculo para Lucro Presumido

Lucro Presumido por receita			
Tipo de receita	**Valor (R$)**	**Alíquota (%)**	**Base de cálculo (R$)**
Receita bruta de vendas	2.150.000	8	172.000
Receita de serviços	700.000	32	224.000
Receitas financeiras	100.000	100	396.000
Lucro na venda imobilizado	50.000	100	50.000
Total	3.000.000		842.000

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

A base de cálculo apurada a partir das receitas substitui o Lucro Real. As alíquotas dos tributos sobre o lucro passam a ser aplicadas em cima dessa base de cálculo, que é a presunção do lucro. Como já salientamos, provavelmente o lucro da empresa será diferente, maior ou menor, que este apurado pelo critério fiscal. Caso a empresa esteja em prejuízo, essa

situação não é levada em consideração para o fisco, e deve haver o recolhimento dos tributos mesmo assim. A Tabela 5.17 ilustra a situação.

Tabela 5.17 – Exemplo de cálculo dos tributos sobre o Lucro Presumido

IR/CSLL sobre Lucro Presumido – Período anual			
Imposto	**Alíquota (%)**	**Base (R$)**	**Imposto (R$)**
IR	15	842.000	126.300
IR – Adicional	10	602.000	60.200
		Soma	186.500
CSLL	9	842.000	75.780
Total dos tributos sobre o lucro			262.280

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

Complementando a demonstração de resultados, ficaria como segue.

A Tabela 5.18 apresenta a demonstração do resultado incorporando a despesa tributária dos impostos sobre o Lucro Presumido.

Tabela 5.18 – Apuração do lucro líquido após o imposto de renda presumido

Demonstração de resultados resumida	**(R$)**
Receitas	3.000.000
(–) Custos e despesas = Lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro (–) Impostos sobre o lucro	(2.000.000) 1.000.000 (262.280)
= Lucro líquido após os impostos sobre o lucro	737.720

Fonte: Adaptado de Padoveze, 2006b.

A contabilização dos tributos sobre o lucro é a contabilização igual a qualquer despesa.

5.5 Tributos na formação de preços de venda

Todos os tributos devem ser levados em consideração na formação dos preços de venda dos produtos e serviços da empresa. Em última instância, quem arca com os tributos, diretos ou indiretos, é, direta ou indiretamente, o consumidor final.

Os tributos indiretos sobre o preço de venda (IPI, ICMS, ISS, PIS, Cofins, Simples) devem ser adicionados ao preço de venda sem tributos, transformando o preço de venda, com tributos, para o consumidor final.

Os tributos sobre o lucro devem ser adicionados proporcionalmente à margem desejada, que será adicionada ao custo total dos produtos e serviços. Ou seja, a margem a ser adicionada na formação de preços de venda deve ser a bruta, suficiente para cobrir os tributos sobre o lucro e remunerar o investimento.

Os tributos relacionados com despesas específicas devem ser somados às despesas a que estão associados. Por exemplo: todas as contribuições sociais sobre folha de pagamento devem ser adicionadas ao custo da mão de obra. O imposto de importação deve ser somado aos materiais ou serviços adquiridos. Todos os tributos sobre despesas, como IOF, IOC, Cide, IRF, devem ser somados às despesas que os geram.

Os demais tributos devem ser considerados como despesas (IPTU, IPVA, CPMF), aumentando o custo unitário de cada produto ou serviço por critérios de rateio, ou ampliando a margem desejada na proporção suficiente para que sejam absorvidos nos preços de venda.

5.6 Gestão e planejamento tributário

Os pontos abordados neste capítulo deixam clara a complexidade da legislação tributária e o ônus que provoca às empresas, além do próprio impacto do valor dos tributos nas finanças empresariais. Dessa maneira, qualquer empreendimento, de qualquer porte, exige uma administração tributária muito acurada.

Denominamos *gestão tributária* a administração geral dos tributos na busca do menor impacto financeiro para a empresa, fundamentada num sistema de informação de gestão dos tributos. A sistematização da gestão tributária é fundamental para a otimização do impacto dos tributos nas transações e nos resultados empresariais.

A gestão tributária compreende desde o registro e a apuração dos tributos, como o entendimento e a utilização de todos os procedimentos administrativos, por exemplo, a emissão de guias, códigos de tributos, o conhecimento dos confrontos de informações feitos pelos órgãos governamentais arrecadadores, as possibilidades de compensação e restituição etc.

Da gestão tributária nascem as possibilidades de planejamento tributário. Denominamos *planejamento tributário* a adoção de procedimentos específicos tributários para cada empresa, frutos de estudos aprofundados que podem permitir uma redução da carga tributária.

Em muitos casos, o planejamento tributário passa pela adoção de medidas judiciais, para garantir legalmente o entendimento específico da legislação para a empresa. Nesse momento, a gestão tributária deve ser apoiada por especialistas em direito tributário, razão por que o planejamento tributário tende a ser executado pelo pessoal de contabilidade em conjunto com advogados especialistas[2].

2 Adaptado de PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Cengage, 2006.

Exercícios resolvidos

1. Uma empresa comercial adquire de uma indústria mercadorias para revenda no valor de R$ 2.000 mais IPI de 10%, totalizando R$ 2.200 a serem pagos em 30 dias. A alíquota de ICMS é de 18%. Ela está sujeita ao regime de não cumulatividade para PIS e Cofins. Apure o valor da compra líquida dos tributos recuperáveis.

Resposta:

Por ser comércio, a empresa compradora não recupera IPI.

	(R$)
Valor de compra	2.000
(+) IPI	200
Soma	2.200
ICMS – 18%	–360
PIS – 1,65%	–33
Cofins – 7,65%	–152
Valor da compra líquida dos tributos	1.655

2. A mesma empresa do exercício anterior vende as mercadorias adquiridas por R$ 5.000, também com ICMS de 18%, sob o regime da não cumulativade para o PIS e a Cofins. Apure o valor líquido da venda, a ser recebido daqui a 30 dias.

Resposta:

Por ser comércio, não há mais tributação do IPI.

	(R$)
Valor de venda	5.000
(+) IPI	0
Soma	5.000
ICMS – 18%	–900
PIS – 1,65%	–82,50

(continua)

(conclusão)

	(R$)
Cofins – 7,65%	–380
Valor da venda líquida dos tributos	3.637,50

3. Considerando os dados obtidos nos exercícios 1 e 2 e também que os tributos são recolhidos na data da venda, apure: a) o valor a recolher dos tributos; b) o lucro obtido nessas transações.

Resposta:

a) Recolhimento dos tributos	ICMS	PIS	Cofins	Total
Tributos debitados na venda	900	82,50	380	1.362,50
Tributos recuperados na compra	–360	–33	–152	–545
Valor a recolher	540	49,50	228	817,50

b) Lucro nas operações				
Valor líquido da venda	3.637,50			
Valor líquido da compra	–1.655			
Lucro obtido	1.982,50			

4. Uma empresa opta pelo regime de Lucro Presumido e tem no período receitas de vendas de R$ 2.000 e receitas de serviços de R$ 300.000. Apure o valor a ser recolhido de IR e CSLL no período.

Resposta:

	Receita	Alíquota	Base de cálculo
Vendas	2.000.000	8%	160.000
Serviços	300.000	32%	96.000
			256.000
IR – 15%			38.400
IR adicional – 10%			1.600
CSLL – 9%			23.040

(continua)

(conclusão)

	Receita	Alíquota	Base de cálculo
Total de IR/CSLL			63.040

5. Uma empresa enquadrada no Lucro Real tem um lucro antes do IR de R$ 4.000.000 e tem R$ 500.000 de exclusões fiscais por investimentos em tecnologia e R$ 200.000 de multas por infrações fiscais não dedutíveis. Apure o valor a ser recolhido de IR e CSLL no período.

   Resposta:

Lucro antes do IR	4.000.000
(+) adições	200.000
(–) exclusões	–500.000
= Lucro Real	3.700.000
IR – 15%	555.000
IR adicional – 10%	346.000
CSLL – 9%	333.000
Total de IR/CSLL	1.234.000

Perguntas & respostas

1. **No Brasil, há mais de 50 tipos de tributos das mais variadas espécies, sendo, contudo, possível agrupá-los numa classificação que permita o melhor gerenciamento deles. Quais são os principais agrupamentos possíveis de serem gerados e por quê?**

   Resposta: Os principais agrupamentos são: a) os tributos que incidem sobre as transações de compra e venda de mercadorias e serviços; b) os tributos que incidem sobre as verbas da folha de pagamento dos funcionários; c) os tributos que incidem sobre o lucro gerado; d) os tributos que incidem sobre gastos

operacionais; e) os tributos sobre movimentação financeira e cambial; f) os demais tributos (sobre propriedades, veículos etc.). A razão da necessidade de agrupamento e classificação está na gestão dos tributos. Ou seja, fazendo uma classificação, identificam-se as interações que existem, e, com isso, é possível não só administrar os tributos na busca da menor carga tributária, como também possibilitar a delegação de responsabilidade pela sua operação e gestão dentro da organização.

2. **Qual é o enquadramento mais apropriado do Simples nos principais agrupamentos de tributos. Por quê?**

   Resposta: Apesar de o Simples ser composto de tributos sobre a venda, tributos sobre o lucro e tributos sobre verbas salariais, o melhor enquadramento é tratá-lo como tributos sobre compra e vendas de mercadorias, porque sua base de cálculo é o valor das vendas brutas.

3. **Por que os tributos sobre a folha de pagamento não têm a mesma repercussão dos demais tributos?**

   Resposta: A razão é que os tributos e outros encargos sobre a folha de pagamento têm critérios de cálculos bem definidos, com poucas bases de tributação, e sem diferença de tributação de uma empresa para outra. Por esse motivo, é comum delegar a responsabilidade para os responsáveis pela geração da folha de pagamento, e não são tratados normalmente como uma atividade de contabilidade.

4. **O que vem a ser cumulatividade e não cumulatividade? Quais os tributos alcançados por esses regimes?**

   Resposta: O conceito de cumulatividade acontece quando um tributo incide sobre uma transação de compra e venda e não há possibilidade de aproveitamento dos tributos em outra operação subsequente como crédito. Assim, se há tributos na compra, estando na situação de cumulatividade, quando houver a venda, ocorrerá nova tributação sobre o valor da venda,

sem aproveitamento dos tributos que já foram pagos na compra. A situação de não cumulatividade é também denominada de *tributação sobre o valor agregado*. Nessa situação, quando se apuram os tributos gerados na venda, desconta-se, para fins de recolhimento ao governo, o valor dos tributos gerados na compra. Isso faz com que a tributação final seja sobre o valor agregado (o lucro bruto), e não sobre o valor final da venda, o que é considerado mais justo. Os tributos que normalmente oferecem essas possibilidades de regime tributário são o ICMS, o IPI, o PIS e a Cofins.

5. **Em empresas nas quais o faturamento é inferior a R$ 72.000.000 por ano, para a maioria delas há a possibilidade de enquadramento em dois regimes de tributos sobre o lucro: Lucro Presumido e Lucro Real. É possível fazer um planejamento tributário sobre essa opção? Quais os principais elementos a serem considerados?**

Resposta: Sim. Todo ano os contadores devem fazer uma avaliação para verificar, por meio de estimativas, qual seria a melhor opção para o ano em pauta. Fundamentalmente, são dois grandes elementos considerados: a) se a empresa tem sua principal receita de vendas com base presumida de 8%, caso sua margem média de lucro antes do imposto de renda seja superior a esse percentual, é vantagem o Lucro Presumido; b) caso a empresa tenha um endividamento financeiro significativo, é possível que o Lucro Real seja mais interessante, pois as despesas financeiras são dedutíveis para apuração do Lucro Real, enquanto não são dedutíveis no Lucro Presumido.

Consultando a legislação

Há uma legislação muito extensa e complexa no sistema tributário brasileiro. Para as PMEs, a grande distinção estará entre:

a) enquadramento no Simples;

b) não enquadramento no Simples.

Enquadramento no Simples

Nesse caso, fundamentalmente há uma única legislação compilada, que é a Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, denominada *Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos* e *Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*.

Não enquadramento no Simples

Nesse caso, são três os principais grupos de tributos:

a) Tributos destacados nas notas fiscais – as legislações são compiladas em regulamentos:

   I. Regulamento do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados, aplicável ao país inteiro, por ser um tributo federal.

   II. Regulamento do ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços, que é específico de cada estado da Federação.

   III. Regulamento do ISS – Imposto sobre Serviços, que é específico de cada município.

b) Tributos sobre mercadorias e serviços não destacados nas notas fiscais: a legislação básica está contida na Lei n. 9.718, de 27 de novembro de 1998[3], no Decreto-Lei n. 4.524, de 17 de dezembro de 2002[4], alterado pelo Decreto n. 8.082, de 26 de agosto de 2013[5]. São os tributos de PIS e Cofins.

3 Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislação/leis/Ant2001/lei971898.htm>.

4 Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/D4524.htm>.

5 Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D8082.htm>.

c) Tributos sobre o lucro: são os tributos de Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o lucro, com as seguintes principais legislações:

I. O Decreto-Lei n. 1.598/1977[6] fez a primeira grande adaptação do Imposto de Renda com as práticas contábeis;

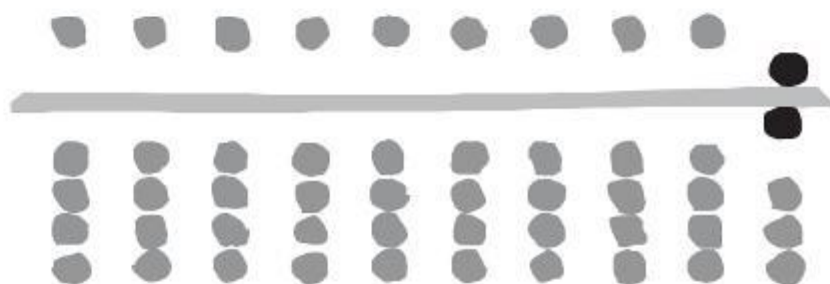
II. Posteriormente, essas modificações foram incorporadas num regulamento geral e único pelo Decreto 3.000, de 26 de março de 1999 (Brasil, 1999), gerando o RIR – 1999, Regulamento do Imposto de Renda, que contém todas as regras tributárias de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido, fundamentadas nas demonstrações e informações contábeis;

III. Em novembro de 2014, foi emitida a Medida Provisória (MP) n. 627 (Brasil, 2013a) adaptando a legislação do imposto de renda e outros tributos às novas normas contábeis baseadas nos padrões internacionais de contabilidade.

6 Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm>.

6

Investimento e financiamento



Conteúdos do capítulo:

- A decisão de investimento.
- A decisão de financiamento.
- A estrutura do Passivo.
- Modelo para calcular o montante de investimento necessário, em termos de Ativos fixos e da necessidade de capital de giro.
- Apresentação das diversas linhas de crédito para financiar as atividades das micro e pequenas empresas (MPEs).

Após o estudo deste capítulo, você será capaz de:

1. entender que a decisão de investimento compreende a escolha das atividades a serem desenvolvidas internamente na empresa;
2. saber que o investimento se caracteriza pelo montante de Ativo fixo ou imobilizado necessário, bem como o capital de giro mínimo para operar o empreendimento;
3. verificar que a estrutura do passivo compreende a decisão de financiamento com capital próprio e capital de terceiro;
4. saber como calcular a necessidade de investimento necessário para abrir um negócio;
5. saber onde obter financiamento de instituições financeiras para complementar o capital necessário para financiar a abertura e o crescimento do empreendimento.

Qualquer projeto de investimento requer a decisão de financiamento, ou seja, quais fontes de recursos a serem buscadas permitirão a efetivação do investimento proposto. A decisão de financiamento para um projeto específico determina sua estrutura específica de Passivo. Contudo, dentro da visão de uma operacionalidade contínua, uma empresa não deixa de ser uma sucessão de projetos de investimentos. Assim, a decisão de financiamento de um projeto se juntará a decisões anteriores de financiamento de outros projetos, formando, no seu conjunto, a estrutura de Passivo da empresa, a qual tem de ser administrada continuadamente.

6.1 Investimentos e atividades

Uma das características dos investimentos é que eles são um dos recursos, meios ou instrumentos utilizados em empreendimentos para que estes produzam os produtos e serviços a que se destinam. Podemos definir as atividades como unidades de aglutinação de especializações do conhecimento humano dentro da empresa, necessárias para que esta atinja seus objetivos com eficácia. Como as pessoas desenvolvem suas atividades dentro da empresa consumindo recursos, a empresa também pode ser caracterizada como uma matriz de especializações e recursos.

Dessa maneira, podemos classificar as atividades (especializações) da empresa, em relação aos recursos utilizados para obtenção dos produtos e serviços finais, em dois grandes tipos:

1. Atividades que utilizam os recursos.
2. Atividades que coordenam ou distribuem recursos.

As atividades de compras, estocagem, produção e vendas são os principais exemplos das que utilizam os recursos. As atividades de finanças, recursos humanos, sistemas, engenharia, controladoria etc. são exemplos de atividades cuja função é monitorar ou distribuir recursos.

6.2 Ativos fixos e capital de giro

Dentro do Balanço Patrimonial, o Ativo representa os investimentos da empresa, que são agrupados em duas classes principais:

1. Investimentos que têm uma dinâmica própria e acompanham o ciclo de operações da empresa, denominados *investimentos no capital de giro* (estoques, contas a receber, contas a pagar).

2. Investimentos que se caracterizam por um forte grau de imutabilidade ou fixidez, denominados de Ativos fixos (imóveis, equipamentos, utensílios, intangíveis adquiridos).

Portanto, as atividades requerem, além dos recursos imediatamente consumidos no processo de execução de suas atividades e obtenção dos produtos e serviços, investimentos nas duas classes de ativos.

6.2.1 Exemplo de estruturas de ativos

A empresa pode ser estruturada desenvolvendo o máximo possível de atividades operacionais internamente (Opção 1), como pode entregar a terceiros o desenvolvimento das atividades necessárias para levar o produto ao consumidor final (Opção 2).

A Tabela 6.1 a seguir demonstra duas opções de estruturação de Ativo.

Tabela 6.1 – Estrutura de Ativo (investimentos)

	Opção 1		**Opção 2**	
GIRO	**(R$)**	**(%)**	**(R$)**	**(%)**
Estoque de materiais	24.000.00	9,56%	0,00	0,00%
(–) Fornecedores	(8.000,00)	–3,19%	(16.266,67)	–13,96%
Estoque de produtos acabados	43.000.00	17,13%	48.800,00	41,88%
Clientes	60.000,00	23,90%	60.000,00	51,49%
Soma	119.000,00	47,41%	92.533,33	79,41%
ATIVO FIXO				
Imóveis – fábrica	48.000,00	19,12%	0,00	0,00%
Equipamentos – fábrica	60.000,00	23,90%	0,00	0,00%
Equipamentos – administração/vendas	24.000,00	9,56%	24.000.00	20,59%
Soma	132.000,00	52,59%	24.000,00	20,59%
TOTAL	251.000,00	100,00	116.533,33	100,00

Fonte: Padoveze, 2012c, p. 161.

A Opção 1 (Tabela 6.1) representa uma estrutura de ativo denominada *verticalizada*, em que a empresa opta por desenvolver a maior parte das atividades-fim ou atividades-meio internamente. A Opção 2 representa uma estrutura de Ativo denominada também *verticalizada*, em que a empresa opta por terceirizar a maior parte das atividades-meio e mesmo algumas atividades-fim.

Quanto mais atividades a empresa desenvolver internamente, mais terá Ativos fixos em proporção ao capital de giro. A empresa deverá ter uma estrutura de Ativos de maior concentração de capital de giro proporcionalmente à terceirização de atividades. As empresas de serviços de utilização intensiva de mão de obra (consultorias, tecnologia de informação, *call center*), de um modo geral, necessitam de poucos Ativos fixos, e o seu capital de giro é formado basicamente pelas contas a receber de clientes, já que os estoques tendem a não ser relevantes.

6.3 Estrutura de financiamento ou de Passivo

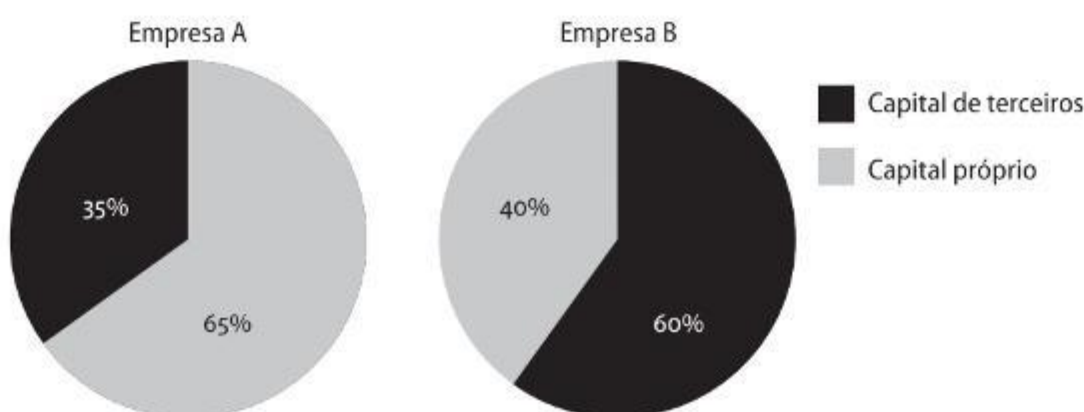
Define-se *estrutura do Passivo* a participação relativa dos diversos tipos de fontes de capital remuneradas que estão sendo utilizadas para financiar os investimentos do Ativo da empresa. A estrutura de Passivo também é denominada *estrutura de capital*.

No estudo da estrutura de Passivo, não se consideram como fontes de capital os Passivos normais decorrentes do financiamento dos custos das operações da empresa, tais como fornecedores, contas a pagar, salários e encargos sociais a pagar, impostos a recolher e adiantamentos de clientes, os quais se denominam *Passivos de funcionamento*, pois não são remunerados explicitamente com juros, e os prazos de pagamento deles existem para dar operacionalidade de rotina de pagamentos. Esses Passivos, para estudo da estrutura de Passivo, devem ser alocados no Ativo com sinal negativo, pois fazem parte do investimento no capital de giro. Os Passivos remunerados

com juros, que fazem parte do conceito de estrutura de Passivo, são denominados *Passivos de financiamento*.

Apresentamos a seguir dois exemplos de estrutura de Passivo no Gráfico 6.1, explicado em seguida.

Gráfico 6.1 – Exemplos de estruturas de Passivo



Fonte: Padoveze, 2012c, p. 180.

A empresa A apresenta fontes de capital captadas externamente, capital de terceiros, financiamentos e debêntures, que totalizam 35% da estrutura do Passivo. A maior parte está representada por captação junto aos proprietários, que detêm 65% da estrutura do Passivo.

A empresa B tem uma situação oposta. Sessenta por cento de sua participação vêm de captação junto a terceiros, e apenas quarenta por cento de captação junto aos proprietários. Normalmente a estrutura de Passivo é apresentada de forma gráfica, no formato de pizza, como no Gráfico 6.1.

6.3.1 Estrutura de Passivo como opção

Na determinação da estrutura do Passivo, existe maior grau de liberdade, tanto nas decisões iniciais de financiamento dos investimentos quanto posteriormente, quando, dentro de um conjunto normal de condições empresariais, há sempre possibilidades de refazimento do perfil da dívida, não só em termos

de participações percentuais, mas também de prazos de amortização e taxas de juros.

Os principais parâmetros norteadores da estrutura do Passivo são:

- grau de aversão ao risco;
- dilema *liquidez × rentabilidade*;
- mensuração do endividamento.

O grau de aversão ao risco é o componente psicológico do investidor ou proprietário. Existem pessoas que encaram com naturalidade utilizar ao máximo capital de terceiros (empréstimos e financiamentos bancários), enquanto outras procuram utilizar mais seu próprio capital, com um comportamento denominado financeiramente *mais conservador*.

O dilema *liquidez × rentabilidade* parte da premissa de que o custo do capital de terceiros é menor que o custo de capital próprio. Assim, quanto mais uma empresa financia seu crescimento com empréstimos e financiamentos, maior a chance de ter rentabilidade. Contudo, em momentos de queda do nível de atividade, a empresa pode entrar em problemas financeiros por não gerar lucro operacional suficiente para bancar os juros dos empréstimos e dos financiamentos já contratados. A mensuração do endividamento está relacionada com o parâmetro anterior e é uma fórmula utilizada para evidenciar e comparar estruturas de endividamento entre as empresas e mesmo numa única empresa ao longo do tempo.

6.3.2 Grau de endividamento e risco financeiro

Denomina-se *risco financeiro* a possibilidade de a empresa não conseguir se responsabilizar, temporária ou definitivamente, pelos pagamentos das parcelas do principal e dos juros contratuais. Portanto, os financiadores externos correm o risco de não receber em devolução o capital emprestado e seus juros, o que caracteriza o risco financeiro da empresa.

Os financiadores externos adotam como referência básica para medir o risco financeiro de cada empresa, além do potencial de geração operacional de lucros, os graus de endividamento atual e futuro. O grau de endividamento é a relação percentual entre o total das fontes de capital de terceiros e o total das fontes de capital próprio.

Na Tabela 6.2 a seguir exemplificamos o grau de endividamento.

Tabela 6.2 – Exemplos de grau de endividamento

	Estrutura A (R$)	**Estrutura B (R$)**	**Estrutura C (R$)**
Capital de terceiros (A)	-	500.000	750.000
Capital próprio (B)	1.000.000	500.000	250.000
Total das fontes – Passivo total	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Grau de endividamento (A/B)	-	1,00	3,00

$$\text{Grau de Endividamento (GE)} = \frac{\text{Capital de terceiros}}{\text{Capital próprio}}$$

Fonte: Padoveze, 2012c, p. 181.

Quanto maior o grau de endividamento, maior o risco financeiro da empresa, pois há maior utilização do capital de terceiros. Como este exige uma remuneração fixa, quanto mais empréstimos e debêntures existirem dentro da empresa, maiores serão os comprometimentos financeiros no seu fluxo de caixa. Os financiadores externos sempre estão atentos às empresas com elevado grau de endividamento, pois, em caso de lucros futuros menores que os esperados, a possibilidade de inadimplência dos compromissos financeiros aumenta.

O grau de endividamento também mostra uma relação de garantia, e evidencia qual é a proporção em que os proprietários estão financiando o negócio em relação ao capital de

terceiros. Quanto mais os proprietários investem no próprio negócio, mais indicações dão a terceiros de que há confiança no empreendimento e disposição dos proprietários para assumir os riscos operacionais, evidenciando aos donos do capital de terceiros uma garantia adicional.

A estrutura A (Tabela 6.2) é de uma empresa que não utiliza capital de terceiros e, portanto, o endividamento é zero, bem como seu risco financeiro. É também denominada *estrutura financeira não alavancada*, absolutamente conservadora. A estrutura B mostra uma relação 1:1, ou seja, para cada unidade monetária de capital de terceiros, os acionistas também participam da estrutura financeira em montante igual. Portanto, o endividamento é igual a 1. A estrutura C mostra uma empresa com pouco grau de aversão ao risco e uso intensivo de capital de terceiros, com grau de endividamento igual a 3. Pode ser considerada uma estrutura arrojada financeiramente.

No Brasil, são comuns estruturas financeiras com grau de endividamento entre 0,5 e 1,0, ainda que se considere aceitável o valor até 1,20. Nos países europeus, nos EUA e no Japão, não é incomum estruturas financeiras com grau de endividamento ao redor de 2, pois as taxas de juros são menores e os ambientes econômicos têm maior grau de estabilidade.

6.4 Fontes de financiamento

Os mercados monetários, de crédito e de capitais, são as fontes de financiamento. Elas são classificadas em fontes de recursos próprios ou de terceiros, caso sejam de crédito ou não dos sócios ou proprietários.

As fontes de recursos próprios são:

- integralização de capital social;
- reinversão de lucros.

As principais fontes de recursos de terceiros são:

- financiamentos e empréstimos bancários;
- emissão de títulos de dívidas;
- *leasing*.

6.4.1 Fontes de recursos próprios

A seguir, passamos a explicar as duas fontes de recursos próprios já nomeadas.

6.4.1.1 Integralização de capital social

É a principal fonte de recursos próprios e – por que não dizer – a fonte primária de recursos das atividades empresariais, uma vez que o início de um empreendimento normalmente se dá pela pessoa física ou pelas pessoas físicas interessadas num negócio. Se a empresa for limitada, o dinheiro injetado nela a título de capital social é registrado sob o nome de *cotas*. Se a empresa for uma sociedade anônima, seja de capital aberto, seja de capital fechado, é registrada sob o nome de *ações*.

6.4.1.2 Reinversão de lucros

A parcela dos lucros obtidos em cada período que não é distribuída significa automaticamente a reinversão de lucros. Essa decisão deve ser tomada em relação à política de distribuição de lucros, estabelecida pelos proprietários da empresa de acordo com sua capacidade de geração de lucros. Na pequena empresa, é comum a reinversão de lucros, que só se justifica se os projetos de investimentos nela existentes apresentarem rentabilidade superior ao custo de oportunidade de capital do proprietário.

6.4.2 Fontes de recursos de terceiros

Conforme citado anteriormente, são três as fontes de recursos de terceiros, explicadas a seguir.

São consideradas *fontes de recursos de terceiros* as obrigações emitidas pela empresa ou os financiamentos e empréstimos contraídos que tenham remuneração financeira, com juros ou prêmios. As dívidas da empresa ou obrigações que não têm ônus financeiro explícito, como fornecedores, contas a pagar, impostos a recolher, não são consideradas tecnicamente fontes de recursos, uma vez que o fundamento de sua existência é apenas um prazo normal para efetivar a operação de pagamento do bem ou serviço adquirido a prazo.

6.4.2.1 Financiamentos e empréstimos bancários

É o recurso de terceiros mais conhecido. A empresa obtém em uma instituição financeira recursos a serem pagos dentro de prazos, períodos e taxas de remuneração acordados, com o objetivo de financiar seus investimentos no Ativo.

As melhores taxas de financiamento são oferecidas normalmente pelos bancos de desenvolvimento ligados aos órgãos governamentais ou de fomento mundial (Banco Mundial, BNDES etc.). No Brasil, o BNDES tem o papel mais importante no financiamento de empresas nacionais, por meio de diversas linhas específicas (Finame, Modermaq, Moderfrota, Modercarga, Tecnologia, Projetos de Investimentos etc.).

As principais linhas de financiamento do BNDES são operacionalizadas pelos bancos comerciais[1], denominados *agentes*, que cobram uma taxa adicional para essa intermediação (o *spread*).

6.4.2.2 Emissão de títulos de dívidas

No mercado internacional, principalmente nas grandes corporações, a principal fonte de recursos de terceiros é a captação

1 A relação de bancos e de agências parceiras pode ser encontrada no endereço eletrônico: <http://www.bndes.gov.br/apoio/fgi>.

de recursos pela emissão de títulos de dívida, comumente chamados de *bônus*. Para as MPEs, o equivalente ao título de dívida seria a emissão de notas promissórias, como garantia para captar recursos de terceiros.

6.4.2.3 *Leasing*

O *leasing*, ou arrendamento mercantil, que significa pagar uma prestação pelo aluguel de um bem, é uma fonte de recursos de terceiros cuja característica é a de ligar a fonte de recurso a uma aplicação de recurso, ou seja, revela-se o único caso em que, ao financiar, já se sabe o que será investido. Constitui uma modalidade interessante pela flexibilidade e rapidez de sua obtenção, basicamente em função de que há uma garantia real da operação, que é o próprio bem arrendado.

Os principais tipos de *leasing* são:

- ***Leasing* operacional**: caracteriza de fato a operação de aluguel em que, após o uso, o bem é devolvido à empresa que o arrendou.
- ***Leasing* financeiro**: quando a operação é feita partindo da premissa de que, ao final do pagamento das prestações, o bem ficará de posse do arrendador, pagando um valor residual. Esse caso se caracteriza realmente como uma fonte de recursos de terceiros.
- ***Lease-back***: quando o agente financeiro compra um bem de uma empresa e o arrenda em retorno imediato para a mesma empresa. É uma forma de financiamento utilizando bens da empresa, ainda não onerados em qualquer outro contrato.

6.4.2.4 Títulos descontados e *factoring*

A captação de recursos pelo desconto de títulos ou duplicatas, apesar de exigir uma remuneração financeira, não deve ser enquadrada como fonte de recursos de terceiros, porque sua

natureza é essencialmente cobrir faltas de caixa de curtíssimo prazo. O *factoring* é uma modalidade de desconto de títulos que, em vez de ser feita com um banco tradicional, é feita com empresas exclusivamente constituídas para tal finalidade.

As empresas que utilizam continuadamente esses dois tipos de captação de recursos de curto prazo tendem a apresentar problemas de liquidez e rentabilidade, pois o custo financeiro dessas operações é muito mais alto que o de financiamentos comuns.

6.4.2.5 Refinanciamentos de tributos

Cabe destacar ainda que, em nosso país, o refinanciamento de tributos tem sido muito utilizado, eventualmente até como opção de financiamento. De qualquer forma, quando tributos são refinanciados, significa que não foram pagos no vencimento correto. Os órgãos governamentais que os recolhem e administram podem oferecer condições de refinanciamento, cobrando multas e juros.

Esse tipo de obrigação, apesar de também remunerada, não deve ser considerada como fonte de recursos de terceiros, pois advém de situações excepcionais, e não decorrente de planejamento financeiro normal de longo prazo.

6.5 Montante de captação de recursos para o investimento inicial

Provavelmente, uma das lacunas mais importantes do pequeno empresário é a falta de conhecimento adequado do que seja a necessidade de capital de giro, elemento tão "fixo" para as operações quanto o próprio Ativo fixo (Imobilizados). Ele não é disponível, ou seja, caracteriza-se como um investimento de longo prazo, que deve ser também financiado com fontes de longo prazo.

Outra característica fundamental do capital de giro é que ele tem um acompanhamento cíclico em relação às operações, aumentando ou diminuindo sua necessidade em função do aumento ou da redução do volume de operações ou do nível de atividade.

Quando do investimento inicial num empreendimento, é preciso projetar a necessidade do capital de giro até o volume que se espera conduzir o negócio em condições normais. Como a maioria dos empreendimentos demanda certo tempo para atingir o nível de atividade esperado, a necessidade líquida de capital de giro inicial não é a mesma quando atinge o nível de atividade esperado. Nesse sentido, para saber o montante necessário de captação de recursos, deve-se fazer a projeção considerando as diversas etapas de crescimento da operação.

6.5.1 Volume inicial de investimentos para um negócio: exemplo numérico

Elaboramos um exemplo numérico para identificar o volume inicial de investimentos para um negócio. As seguintes premissas foram consideradas:

a) Empresa comercial;

b) Alíquota do Simples – 7,60%;

c) Capital social inicial – R$ 10.000;

d) Ativo fixo necessário – R$ 90.000;

e) Depreciação – 10% ao ano;

f) Cálculo do capital de giro:

- Prazo médio de recebimento – 40 dias da receita bruta de vendas;
- Prazo médio de estocagem – 45 dias do custo das mercadorias vendidas;
- Prazo médio de pagamento – 30 dias do custo das mercadorias vendidas.

g) Financiamento bancário inicial – R$ 150.000 em 36 meses – juros de 1% ao mês – parcelas prefixadas de R$ 4.982 mensais;

h) Simples, salários, despesas e pró-labore pagos dentro do mês;

i) Férias pagas 50% em julho e 50% em agosto;

j) Não foram consideradas eventuais receitas financeiras nem despesas financeiras do excesso ou insuficiência de caixa mensal.

Os passos foram os seguintes:

a) Projeção da demonstração de resultados mensais, partindo de um faturamento inicial de R$ 20.000, até o nível esperado de atividade em setembro de R$ 120.000 por mês.

b) Projeção do Balanço Patrimonial com as premissas consideradas.

c) Projeção do fluxo de caixa mensal.

As demonstrações financeiras estão apresentadas a seguir na Tabela 6.3.

Tabela 6.3 – Cálculo da necessidade de investimento – cálculo inicial (em R$)

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
Receita Bruta de Vendas	**20.000**	**30.000**	**40.000**	**50.000**	**50.000**	**60.000**	**80.000**	**90.000**	**120.000**	**120.000**	**120.000**	**120.000**	**900.000**
(–) Tributos Simples	–1.520	–2.280	–3.040	–3.800	–3.800	–4.560	–6.080	–6.840	–9.120	–9.120	–9.120	–9.120	–68.400
Receita líquida	**18.480**	**27.720**	**36.960**	**46.200**	**–46.200**	**55.440**	**73.920**	**83.160**	**110.880**	**110.880**	**110.880**	**110.880**	**831.600**
Custo das Mercadorias Vendidas	**–12.566**	**–18.850**	**–25.133**	**–31.416**	**–31.416**	**–37.699**	**–50.266**	**–56.549**	**–75.398**	**–75.398**	**–75.398**	**–75.398**	**–565.488**
Lucro Bruto	**5.914**	**8.870**	**11.827**	**14.784**	**14.784**	**17.741**	**23.654**	**26.611**	**35.482**	**35.482**	**35.482**	**35.482**	**266.112**
Despesas Operacionais	**–17.805**	**–17.805**	**–17.805**	**–17.805**	**–17.805**	**–17.805**	**–14.550**	**–14.083**	**–18.283**	**–18.283**	**–18.283**	**–18.283**	**–208.597**
Mão de Obra	9.555	9.555	9.555	9.555	9.555	9.555	6.300	5.833	10.033	10.033	10.033	10.033	109.597
Salários e Horas Extras	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	98.400
Décimo Terceiro	667	667	667	667	667	667	900	700	700	700	700	700	8.400
Férias	889	889	889	889	889	889	1.200	933	933	933	933	933	11.197
(–) Saída de Férias	0	0	0	0	0	0	–4.200	–4.200	0	0	0	0	–8.400
Depreciações	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000
Despesas Gerais e Pró-labore	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	90.000
Lucro Operacional	**–11.892**	**–8.935**	**–5.978**	**–3.021**	**–3.021**	**–65**	**9.105**	**12.528**	**17.199**	**17.199**	**17.199**	**17.199**	**57.515**
Despesas Financeiras	0	–1.500	–1.465	–1.430	–1.394	–1.359	–1.322	–1.286	–1.249	–1.211	–1.174	–1.136	–14.526
Lucro Líquido	**–11.892**	**–10.435**	**–7.443**	**–4.451**	**–4.416**	**–1.423**	**7.782**	**11.242**	**15.950**	**15.987**	**16.025**	**16.063**	**42.989**

(continua)

(Tabela 6.3 – continuação)

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
PASSIVO CIRCULANTE	**64.122**	**72.195**	**80.270**	**88.346**	**90.141**	**98.220**	**113.128**	**117.089**	**133.617**	**135.497**	**137.379**	**128.065**
Fornecedores	12.566	18.850	25.133	31.416	31.416	37.699	50.266	56.549	75.398	75.398	75.398	75.398
Salários e Encargos a Pagar	1.555	3.111	4.666	6.221	7.777	9.332	11.432	8.865	6.298	7.931	9.564	0
Financiamento	50.000	50.235	50.471	50.709	50.948	51.189	51.431	51.675	51.921	52.168	52.416	52.667
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	**100.000**	**96.283**	**92.530**	**88.740**	**84.913**	**81.049**	**77.147**	**73.206**	**69.227**	**65.210**	**61.153**	**57.056**
Financiamentos	100.000	96.283	92.530	88.740	84.913	81.049	77.147	73.206	69.227	65.210	61.153	57.056
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**−1.892**	**−12.327**	**−19.770**	**−24.221**	**−28.637**	**−30.060**	**−22.278**	**−11.036**	**4.914**	**20.901**	**36.926**	**52.989**
Capital Social	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lucros ou Prejuízos Acumulados	−11.892	−22.327	−29.770	−34.221	−38.637	−40.060	−32.278	−21.036	−5.086	10.901	26.926	42.989
PASSIVO TOTAL	**162.230**	**156.151**	**153.030**	**152.865**	**146.417**	**149.208**	**167.997**	**179.259**	**207.758**	**221.608**	**235.457**	**238.110**

(Tabela 6.3 – conclusão)

FLUXO DE CAIXA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Recebimentos de Clientes	**0**	**10.000**	**26.667**	**36.667**	**50.000**	**46.667**	**53.333**	**76.667**	**80.000**	**120.000**	**120.000**	**120.000**	**740.000**
Pagamentos	−35.870	−39.771	−46.814	−53.858	−50.716	−60.901	−74.329	−82.430	−114.043	−100.418	−100.418	−111.616	−871.814
Fornecedores	18.850	21.991	28.274	34.558	31.416	40.841	56.549	59.690	84.823	75.398	75.398	75.398	603.187
Salários e Encargos	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	4.200	8.400	12.600	8.400	8.400	19.597	109.597
Simples	1.520	2.280	3.040	3.800	3.800	4.560	6.080	6.840	9.120	9.120	9.120	9.120	68.400
Despesas e *Pró-Labore*	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	90.000
Saldo de Caixa Operacional	−35.870	−29.771	−20.148	−17.191	−716	−14.234	−20.995	−5.764	−34.043	19.582	19.582	8.384	−131.184
Entrada de Capital Social	10.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
Financiamentos	150.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150.000
(–) Amortizações de Financiamentos	0	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	54.804
(–) Imobilizações	−90.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	−90.000
Saldo do Mês	34.130	−34.753	−25.130	−22.173	−5.698	−19.216	−25.978	−10.746	−39.025	14.599	14.599	3.402	
(+) Saldo inicial	0	34.130	−623	−25.753	−47.926	−53.624	−72.840	−98.818	−109.564	−148.589	−133.990	−119.390	
= Saldo final	34.130	−623	−25.753	−47.926	−53.624	−72.840	−98.818	−109.564	−148.589	−133.990	−119.390	−115.988	

Com as premissas consideradas, verifica-se que os R$ 10.000 de capital social inicial são insuficientes para cobrir o aumento da necessidade líquida de capital de giro à medida que o volume da receita aumenta. O saldo de caixa passa a ficar negativo já no mês de fevereiro, aumentando seu saldo negativo à proporção que o volume de faturamento aumenta, pois há necessidade de aumentar os investimentos em contas a receber de clientes e estoques. Com isso, no mês de setembro, quando o faturamento chega ao nível esperado do empreendimento, há um déficit de caixa de R$ 148.589, o que significa que a empresa terá de obter mais recursos, aproximadamente R$ 150.000, para concluir o investimento. Outro ponto importante a salientar é que os seis primeiros meses de operação apresentam um prejuízo líquido mensal. Só a partir de um faturamento mensal de R$ 80.000 é que a empresa passa a dar lucro. Ao final do ano, no acumulado, a empresa tem o lucro líquido esperado.

Para equilibrar o caixa decorrente da necessidade líquida de capital de giro, consideramos que o empresário irá aportar recursos de capital próprio, fazendo injeções de capital social. Dessa maneira, no cálculo final apresentado a seguir, há aportes de capital social à medida que se faz necessário, a partir do mês de março, atingindo o máximo de R$ 160.000 de capital social em setembro, quando haverá o equilíbrio para o investimento e o caixa nunca estará negativo, conforme evidenciado na Tabela 6.4 a seguir.

Tabela 6.4 – Cálculo da necessidade de investimento – cálculo final

BALANÇO PATRIMONIAL	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ATIVO CIRCULANTE	**72.980**	**67.651**	**95.280**	**115.865**	**120.167**	**143.708**	**183.247**	**205.259**	**274.508**	**289.108**	**303.707**	**307.110**
Caixas, Bancos, Aplicações Financeiras	34.130	−623	4.247	2.074	6.376	7.160	1.182	436	1.411	16.010	30.610	34.012
Contas a Receber de Clientes	20.000	40.000	53.333	66.667	66.667	80.000	106.667	120.000	160.000	160.000	160.000	160.000
Estoques de Mercadorias	18.850	28.274	37.699	47.124	47.124	56.549	75.398	84.823	113.098	113.098	113.098	113.098
ATIVO NÃO CIRCULANTE	**89.250**	**88.500**	**87.750**	**87.000**	**86.250**	**85.500**	**84.750**	**84.000**	**83.250**	**82.500**	**81.750**	**81.000**
Veículos	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Móveis, Equipamentos, Computador	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
(–) Depreciação Acumulada	−750	−1.500	−2.250	−3.000	−3.750	−4.500	−5.250	−6.000	−6.750	−7.500	−8.250	−9.000
ATIVO TOTAL	**162.230**	**156.151**	**183.030**	**202.865**	**206.417**	**229.208**	**267.997**	**289.259**	**357.758**	**371.608**	**385.457**	**388.110**
PASSIVO CIRCULANTE	**64.122**	**72.195**	**80.270**	**88.346**	**90.141**	**98.220**	**113.128**	**117.089**	**133.617**	**135.497**	**137.379**	**128.065**
Fornecedores	12.566	18.850	25.133	31.416	31.416	37.699	50.266	56.549	75.398	75.398	75.398	75.398
Salários e Encargos a Pagar	1.555	3.111	4.666	6.221	7.777	9.332	11.432	8.865	6.298	7.931	9.564	0
Financiamentos	50.000	50.235	50.471	50.709	50.948	51.189	51.431	51.675	51.921	52.168	52.416	52.667

(continua)

(Tabela 6.4 – continuação)

BALANÇO PATRIMONIAL	**Janeiro**	**Fevereiro**	**Março**	**Abril**	**Maio**	**Junho**	**Julho**	**Agosto**	**Setembro**	**Outubro**	**Novembro**	**Dezembro**
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	**100.000**	**96.283**	**92.530**	**88.740**	**84.913**	**81.049**	**77.147**	**73.206**	**69.227**	**65.210**	**61.153**	**57.056**
Financiamentos	100.000	96.283	92.530	88.740	84.913	81.049	77.147	73.206	69.227	65.210	61.153	57.056
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**−1.892**	**−12.327**	**10.230**	**25.779**	**31.363**	**49.940**	**77.722**	**98.964**	**154.914**	**170.901**	**186.926**	**202.989**
Capital Social	10.000	10.000	40.000	60.000	70.000	90.000	110.000	120.000	160.000	160.000	160.000	160.000
Lucros ou Prejuízos Acumulados	−11.892	−22.327	−29.770	−34.221	−38.637	−40.060	−32.278	−21.036	−5.086	10.901	26.926	42.989
PASSIVO TOTAL	**162.230**	**156.151**	**183.030**	**202.865**	**206.417**	**229.208**	**267.997**	**289.259**	**357.758**	**371.608**	**385.457**	**388.110**

FLUXO DE CAIXA	**Janeiro**	**Fevereiro**	**Março**	**Abril**	**Maio**	**Junho**	**Julho**	**Agosto**	**Setembro**	**Outubro**	**Novembro**	**Dezembro**	**TOTAL**
Recebimentos de Clientes	0	10.000	26.667	36.667	50.000	46.667	53.333	76.667	80.000	120.000	120.000	120.000	740.000
Pagamentos	−35.870	−39.771	−46.814	−53.858	−50.716	−60.901	−74.329	−82.430	−114.043	−100.418	−100.418	−111.616	−871.184
Fornecedores	18.850	21.991	28.274	34.558	31.416	40.841	56.549	59.690	84.823	75.398	75.398	75.398	603.187
Salários e Encargos	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	4.200	8.400	12.600	8.400	8.400	19.597	109.597
Simples	1.520	2.280	3.040	3.800	3.800	4.560	6.080	6.840	9.120	9.120	9.120	9.120	68.400
Despesas e *Pró- Labore*	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500
Saldo de Caixa Operacional	−35.870	−29.771	−20.148	−17.191	−716	−14.234	−20.995	−5.764	−34.043	19.582	19.582	8.384	−131.184

(Tabela 6.4 – conclusão)

BALANÇO PATRIMONIAL	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Entrada de Capital Social	10.000	0	30.000	20.000	10.000	20.000	20.000	10.000	40.000	0	0	0	160.000
Financiamentos	150.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150.000
(–) Amortizações de Financiamentos	0	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−4.982	−54.804
(–) Imobilizações	−90.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	−90.000
Saldo do Mês	34.130	34.753	4.870	−2.173	4.302	784	−5.978	−746	975	14.599	14.599	3.402	34.012
(+) Saldo inicial	0	34.130	−623	4.247	2.074	6.376	7.160	1.182	436	1.411	16.010	30.610	0
= Saldo final	34.130	−623	4.247	2.074	6.376	7.160	1.182	436	1.411	16.010	30.610	34.012	34.012

Outro ponto importante a salientar é que o fluxo de caixa das atividades operacionais (saldo de caixa operacional) fica positivo a partir do mês de setembro, conseguindo cobrir as amortizações do financiamento e gerar saldo positivo, evidenciando que o futuro da empresa, nessas condições e premissas, será sustentável. A rentabilidade do patrimônio líquido final é de 21,2% no ano, que mostra um excelente retorno do investimento (lucro líquido/patrimônio líquido final = R$ 42.989/ R$ 202.989 = R$ 21.2%). Evidenciamos assim a importância de se manterem controles básicos, que permitam conhecer antecipadamente os impactos das decisões nas finanças, como monitorar o desempenho da empresa. Para melhor acompanhamento, encontra-se no Estudo de caso deste capítulo a planilha de financiamento.

6.6 Captação de recursos

A captação de recursos representa a necessidade de financiar os investimentos feitos na empresa. Os investimentos nas organizações constam do Balanço Patrimonial e devem ser classificados, para fins de gerenciamento operacional, em *Ativos fixos* e *capital de giro.*

As entidades financeiras oferecem linhas de créditos diferenciadas para essas duas características principais de ativos, em função da sua própria natureza. Os Ativos fixos têm a característica de permanecer muito tempo na empresa, enquanto o capital de giro é renovado constantemente.

6.6.1 Para Ativos fixos

De um modo geral, há mais facilidade para captação de recursos a fim de financiar aquisição de Ativos fixos, uma vez que os próprios bens podem ser dados em garantia. Assim, financiamentos para aquisição de imóveis, máquinas, equipamentos, veículos, móveis e equipamentos de informática são obtidos com maior facilidade junto às instituições financeiras.

A linha de crédito mais recomendada para esse tipo de aquisição é a linha Finame do BNDES, uma vez que a taxa básica de juros do BNDES, a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), pode ser considerada a mais em conta em nosso país (exceto algumas outras linhas governamentais para microempreendedores, que podem chegar a zero de juros).

6.6.2 Para capital de giro

Para o capital de giro, os bancos comerciais, federais e estaduais oferecem várias linhas diferenciadas, apresentadas nos tópicos a seguir.

6.6.2.1 Cheque especial, conta garantida e cartão de crédito

Esses tipos de linha de crédito não são recomendáveis quando as taxas de juros do país estiverem elevadas, caso em que a empresa dificilmente terá margem operacional suficiente para cobrir esse custo financeiro. Portanto, só devem ser utilizadas como recurso extremo e para pouquíssimos dias.

6.6.2.2 Títulos descontados e *factoring*

Também são linhas de alto custo financeiro e só devem ser utilizadas em ocasiões de insuficiência temporária de caixa.

A utilização contínua desses recursos evidencia que a empresa não tem consciência de que a necessidade líquida capital de giro deve ser financiada com recursos de longo prazo. A utilização sistemática desse tipo de empréstimo demonstra que a empresa está com seu fluxo de tesouraria desequilibrado de forma estrutural e precisa de medidas para sua correção para um fluxo de caixa saudável e sustentável.

O fato de descontar as duplicatas significa que o prazo médio de recebimento dado aos clientes não foi coberto com recursos de longo prazo, o que prejudica permanentemente o fluxo de caixa do empreendimento.

6.6.2.3 Recursos de longo prazo

O ideal é que a necessidade líquida de capital de giro seja coberta com financiamentos de longo prazo. Dessa maneira, devem-se procurar recursos com taxas adequadas, que possam ser liquidados com prazos superiores a um ano, preferencialmente ao redor de quatro anos.

Dentro dessa linha de raciocínio, seria importante que parte significativa da necessidade líquida de capital de giro fosse financiada com recursos próprios, com a integralização de capital social dos sócios ou acionistas e a reinversão de lucros para manutenção do processo de crescimento empresarial.

6.7 Linhas de crédito

A Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 (Brasil, 2006), cujo objetivo é garantir tratamento diferenciado às MPEs em três frentes: tributária, trabalhista e de acesso a crédito, também define os responsáveis por gerenciar cada um desses itens. Conforme determina o art. 2º, o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) trata das questões tributárias, o Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, trata do processo da formalização e registro das empresas e empresários, e o Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, com a participação dos órgãos federais competentes e das entidades vinculadas ao setor, trata dos demais aspectos. Portanto, o acesso a crédito, cuja responsabilidade não foi imputada a órgão específico, está incluso nos demais aspectos e é de responsabilidade do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

O Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte "está estruturado em 6 Comitês Temáticos,

responsáveis por articular, desenvolver estudos, elaborar propostas e encaminhar temas específicos que compõem a agenda de trabalho e a formulação de políticas públicas" (Fórum..., 2013)[2]. Entre os comitês, está o de investimento e financiamento.

O objetivo do comitê de investimento e financiamento "é ampliar o acesso das MPEs às linhas de crédito e financiamento disponíveis no mercado, alavancando seus negócios por meio da articulação junto aos maiores bancos brasileiros, principalmente" (Fórum..., 2013).

O portal do Sebrae indica as entidades parceiras que disponibilizam linhas de crédito para financiar investimentos nas microempresas e empresas de pequeno porte. O Banco Nacional e Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Caixa Econômica Federal (CEF), o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste são alguns desses parceiros. Outro mecanismo de apoio a financiamentos trabalhados pelo Sebrae são as cooperativas de crédito.

Em função de as linhas de crédito não estarem rigidamente determinadas, cada instituição financeira conta com certa flexibilidade para estabelecer sua política de atuação no mercado de MPEs. Quando o banco comercial atua como agente do BNDES, deve trabalhar em conformidade com as diretrizes estabelecida pelo programa do qual é agente. Nesse sentido, entre as instituições financeiras que atuam nesse mercado, encontramos algumas 100% públicas, como a Caixa Econômica Federal, e outras 100% privadas, como o Banco Itaú.

Uma das dificuldades enfrentadas por MPEs, ainda que formalizadas, refere-se à apresentação de garantias para obtenção de empréstimos e financiamentos nas instituições financeiras. Nesse sentido, foram criados fundos garantidores de crédito, cujo objetivo é reduzir essa dificuldade, garantindo até 80% do valor financiado. Portanto, esses fundos funcionam como avalistas parciais do financiamento e seu custo é incorporado

2 Disponível em: <http://www.forumpermanente.gov.br>.

ao valor contratado. Há o Fundo Garantidor de Investimento (FGI), disponibilizado pelo BNDES; o Fundo Garantidor de Operações e o Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger), ambos geridos pelo Banco do Brasil; e o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), instituído e gerido pelo Sebrae.

6.7.1 Linhas de microcrédito

Essas linhas de crédito foram fomentadas pela Lei n. 10.735, de 11 de setembro de 2003 (Brasil, 2003), que passou a exigir que os bancos privados e públicos aplicassem em operações de microcrédito o valor correspondente a, no mínimo, 2% dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição financeira. Entre os beneficiados, conforme estabelece o inciso I do art. 1º da lei, estão os microempreendedores. O inciso II do art. 1º da citada lei determina ainda que as taxas de juros efetivas sejam limitadas, sendo vedada a cobrança de quaisquer outras taxas ou despesas, à exceção de taxa de abertura de crédito.

Na política de crédito do BNDES, que opera por meio de agentes financeiros, como a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, há programas de microcréditos destinados a empreendimentos com faturamento anual de até R$ 360.000, com concessão de até R$ 15.000 que podem ser utilizados para financiamento de capital de giro, aquisição de insumos e máquinas. Os juros efetivos desse programa estão limitados a 4% ao mês, e as taxas de abertura de crédito a 3% do valor contratado (BNDES, 2013).

Em nossa pesquisa, encontramos linhas de crédito voltadas a esse segmento em instituições financeiras que disponibilizam de R$ 200 a R$ 15.000 a empreendimentos que não tenham restrições cadastrais. O empréstimo é concedido para aquisição de equipamentos, matéria-prima, capital de giro e melhora da infraestrutura. As taxas de juros são baixas para a realidade

brasileira, pois há algumas de 0,5% ao mês, como no Banco do Povo Paulista, que oferece ainda 90 dias de carência até o início de pagamento das parcelas, e de 0%, como o disponibilizado pelo Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (Badesc), ambas condicionadas a pagamento em dia das parcelas devidas do financiamento contratado. Há linhas de crédito com isenção de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), e também existem as Taxas de Abertura de Crédito (TAC) a partir de 1% sobre o valor contratado. Portanto, o exercício é estudar as melhores condições, avaliando prazo, carência para início de pagamento, número de parcelas e taxa de juros.

6.7.2 Linhas de crédito para empresas de pequeno porte

O BNDES dispõe de diversos programas organizados por segmento econômico, subdivididos em: agropecuária, indústria extrativista, indústria da transformação, serviço, comércio e construção civil. Os produtos oferecidos dependem da finalidade do financiamento e podem ser:

- **Crédito rotativo**: é concedido pelo cartão BNDES por meio de agentes financeiros, tem juros fixos determinados, com prazos de 3 a 48 meses, e o recurso pode ser utilizado para diferentes fins (BNDES, 2014).
- **Aquisição de máquinas e equipamentos**: há opção de compra, *leasing* e modernização. Nessa modalidade, existem produtos direcionados tanto para a aquisição de equipamentos novos quanto de usados. Se a aquisição atender às determinações estabelecidas pelo Programa Fundo Clima, os juros são de 3,5% ao ano, e o valor contratado poderá ser pago em até 144 meses (BNDES, 2014).
- **Projetos**: são financiamentos vinculados a projetos de investimentos que incluem compra de equipamentos associados a capital de giro. Há financiamentos

automáticos, realizados por meio de agentes financeiros, e os não automáticos, realizados diretamente no BNDES. Ambos disponibilizam condições específicas para empresas de pequeno porte; as condições de financiamento devem ser negociadas (BNDES, 2014).

- **Qualificação de mão de obra**: esse produto está disponível para microempresas e empresas de pequeno e médio porte por meio dos agentes financeiros habilitados a trabalhar com o cartão BNDES. As taxas de juros são fixas, e pode-se financiar até 100% do valor necessário, sendo o parcelamento em até 48 meses (BNDES, 2014).
- **Soluções e serviços tecnológicos**: esse produto está disponível para microempresas e empresas de pequeno e médio porte por meio dos agentes financeiros habilitados a trabalhar com o cartão BNDES. São feitos financiamentos para acreditação hospitalar, avaliação de conformidade, avaliação de software e extensão tecnológica. As taxas de juros são fixas, e pode-se financiar até 100% do valor necessário, sendo o parcelamento em até 48 meses (BNDES, 2014).

O BNDES implementa a maioria dos seus programas por meio de agentes financeiros, e, consequentemente, as condições podem ser diferenciadas, dependendo do agente financeiro que opera no local onde a empresa está lotada. A pesquisa sobre as opções existentes pode ser feita diretamente na página eletrônica do BNDES ou do Sebrae. O acesso aos programas do BNDES é mais tranquilo quando a empresa está formalizada e dispõe de um sistema de informação contábil que permite a emissão de relatórios contábeis sobre os reais desempenhos econômico, financeiro e patrimonial do negócio. Existem operações em que há opção de utilização do Fundo Garantidor de Investimento (FGI), o que facilita o acesso, pois o banco dispõe de uma garantia para 80% ou mais do empréstimo concedido.

Como já ressaltado, o Sebrae desenvolve um amplo trabalho de orientação, capacitação e consultoria para o processo de obtenção de crédito. Além disso, desenvolve parcerias com programas governamentais em conformidade com a realidade de cada região, o que acaba por gerar programas diferentes em cada estado.

Uma linha de crédito bastante explorada pelas empresas de pequeno porte são os adiantamentos de recebíveis, oferecidos por agentes financeiros. As condições são negociadas e dependem de análise financeira e do relacionamento entre o agente financeiro e a empresa. É muito comum esse tipo de linha de crédito estar vinculado à utilização do sistema de cobrança de recebíveis do banco. No entanto, nada disso torna esse tipo de crédito recomendável, uma vez que, como já ressaltado, tem custos financeiros mais elevados e tende a comprometer a saúde financeira da empresa. O acesso a essa linha de crédito é mais fácil em decorrência de os cheques, os títulos e as faturas de cartão de crédito funcionarem como garantia para a concessão.

Qualquer operação de crédito deve ser analisada antecipadamente com os cuidados necessários. É muito importante que se verifique o real motivo do empréstimo e, principalmente, se o crédito buscado resolverá o problema financeiro da empresa. Quando esta enfrenta problemas de lucratividade vinculados às suas operações, emprestar recursos sem solucionar os problemas só agravará ainda mais o cenário. No entanto, a identificação do problema só é possível mediante a existência de controles financeiros.

6.7.3 Exemplos de linhas de créditos disponíveis[3]

A seguir, transcrevemos as opções de linhas de crédito disponibilizadas pelo Banco da Gente, de Campo Grande – MS, basicamente como apresentadas pela instituição.

3 Seção extraída de Banco da Gente (Mato Grosso do Sul, 2014).

Desconto de cheques

Serviço de desconto de cheques, oferecido aos empreendedores que já possuem operação com o Banco da Gente, objetivando antecipação de capital de giro e melhoria de fluxo de caixa. Disponível em todas as filiais.

Condições e limites

Taxa de juros de 3% a.m.

Prazo: cheques para até 90 dias.

Valor: de acordo com análise de limite de crédito.

BDG giro rápido

Com rapidez e comodidade, o empreendedor tem acesso a uma linha de crédito rápido e sem burocracia para atender a eventuais necessidades de capital de giro de seu negócio. O Banco da Gente, após análise, estabelece um limite máximo de tomada de empréstimo para capital de giro, e o cliente, dentro do limite estabelecido, pode utilizar o valor desejado apenas apresentando orçamentos para investimento e negociando o pagamento em até cinco vezes, com limite retornável após a realização dos pagamentos.

Condições e limites

Taxa de juros de 2% a.m.

Apresentação de orçamentos.

Limite de crédito de até R$ 1.000,00 para pessoa física.

Limite de crédito de até R$ 2.000,00 para pessoa jurídica.

Validade de limite de 1 ano.

Limite retornável conforme pagamentos.

Prazo de até 5 vezes para pagamento.

Sem TAC.

Somente para empreendedores já clientes da instituição.

Prazo médio de análise e liberação (5 dias úteis na capital; no interior, prazo de envio do malote).

Linha de crédito para motos (mototáxi)

O profissional autônomo e devidamente legalizado que utiliza a motocicleta como item indispensável à execução de seu trabalho pode utilizar a linha de crédito "MOTO" do Banco da Gente para aquisição/renovação do equipamento (motocicleta). A linha de crédito conta com o apoio dos sindicatos laborais, que indicam e encaminham os proponentes para a linha de crédito. Atua nas cidades de Campo Grande, Aquidauana, Anastácio, Corumbá, Dourados, Maracaju e Paranaíba.

Condições e Limites

- Motos de até R$ 8.000,00.
- Juros: 1,90% a.m.
- Prazo: 36 meses sem carência.
- Garantia: avalista.

Obs.: alienação fiduciária do bem ao Banco da Gente até o término do financiamento.

Linha de crédito camelódromo

O profissional autônomo ou empresa que atuem localizados em Centro Comercial Popular, Camelódromo, poderão utilizar a linha de crédito Banco da Gente para investimento em capital de giro. Essa linha de crédito tem apoio da representação de classe, que indica e encaminha os proponentes para ela, além de ser avalista nas operações. A linha está em funcionamento nos municípios de Campo Grande, Nova Andradina e Três Lagoas.

Condições e limites

- R$ 5.000,00 para pessoa física e
- R$ 10.000,00 para pessoa jurídica.

Juros: 2% a.m.

Prazo

- 15 meses sem carência para pessoa física e
- 15 meses com carência de até 2 meses para pessoa jurídica.

Garantia: contratos com garantia de avalista por meio da associação de classe.

Obs.: créditos para capital de giro e investimento fixo.

Linha de crédito empreendedor individual

O Projeto Linha de Crédito MEI é uma proposta do Banco da Gente como apoio ao Microempreendedor Individual (MEI) – LC n. 123/2006, com as alterações da LC n. 128/2008, com uma linha de crédito especial dentro dos parâmetros para esses novos empreendedores. A criação da linha de crédito MEI pelo governo federal tem como objetivos principais:

a) legalização da atividade informal;

b) proteção previdenciária desses empresários.

A legalização dos empreendimentos informais é uma etapa natural do desenvolvimento dos empreendimentos, com

aumento da renda e geração de empregos. Nesse objetivo comum, a criação de uma linha de crédito especial para essa modalidade de enquadramento do empresário individual da Receita Federal é uma novidade de destaque na atuação do Banco da Gente nos cenários estadual e nacional de microcrédito.

Condições e limites

- Taxa de 1,9% a.m.
- Oferta de crédito compatível com o porte dos empreendedores MEI.

Capital de Giro – Até R$ 4.000,00 – Prazo de até 15 meses.

Investimento fixo – Até R$ 6.000,00 – Prazo de até 24 meses, com até 3 meses de carência.

Investimento misto – Até R$ 8.000,00 – Prazo de até 24 meses, com até 3 meses de carência.

Garantia: avalista/fiador.

Critérios para acessar a linha de crédito MEI

- Ser MEI.
- Atividade de produção, comércio e serviços em área urbana.
- Objetivo de crédito: investimento produtivo.

Linha de crédito Economia Solidária

A Linha de Crédito Economia Solidária é uma proposta de linha de microcrédito para os Empreendimentos de Economia Solidária do Estado de Mato Grosso do Sul, a ser desenvolvida em parceria com a Funtrab e o Sebrae/MS.

Condições e Limites

- Taxa de 1,8% a.m.
- Avalista/fiador solidário.
- Aceite de pessoas com pequenas restrições.

Informal

- Capital de giro – Até R$ 1.000,00 – Prazo de até 12 meses, com até 2 meses de carência.
- Investimento fixo – Até R$ 2.000,00 – Prazo de até 18 meses, com até 2 meses de carência.
- Investimento misto – Até R$ 3.000,00 – Prazo de até 18 meses, com até 2 meses de carência.

Formal (cooperativas)

- Capital de giro – Até R$ 3.000,00 – Prazo de até 12 meses, com até 2 meses de carência.
- Investimento fixo – Até R$ 4.000,00 – Prazo de até 18 meses, com até 2 meses de carência.
- Investimento misto – Até R$ 5.000,00 – Prazo de até 18 meses, com até 2 meses de carência.

Critérios para acessar a linha de crédito

- Cadastro na Funtrab/CTR/Gefe.
- Caracterizar-se como Empreendimento Econômico Solidário (segundo o SIES/MTE).
- Empreendimento com atividade de, no mínimo, seis meses.
- Participação de palestras no Sebrae/MS.
- Contrato de avalista/fiador solidário (o grupo deverá ter um representante, proponente da linha de crédito e os membros do grupo para avalista/fiador).

Linha de crédito Apicultura

A Linha de Crédito Apicultura é uma linha de microcrédito desenvolvida por meio da parceria entre Banco da Gente, Sebrae, prefeituras municipais e associações de apicultores e tem como principal objetivo atender os apicultores do Estado de Mato Grosso do Sul. A Linha de Crédito Apicultura está contida na Linha de Crédito Agricultura Familiar.

Linha de crédito Agricultura Familiar

O Banco da Gente cria a Linha de Crédito Agricultura Familiar como uma proposta de linha de microcrédito produtivo e orientado, desenvolvida por meio da parceria entre a Agraer e associações representativas dos pequenos empreendedores rurais de agricultura familiar, para atendimento aos pequenos agricultores, produtores e criadores que estejam devidamente cadastrados na associação competente.

Entre os objetivos da Linha de Crédito Agricultura Familiar, destacam-se: a facilitação ao crescimento e à consolidação de pequenos agricultores, produtores e criadores rurais na sua área de jurisdição, a realização de parceria com associações e a Agraer para atendimento técnico do pré e pós-crédito e acompanhamentos trimestrais e o oferecimento de investimento em capital de giro e investimento fixo para que os pequenos agricultores, produtores e criadores possam melhorar e expandir a atividade.

As características da Linha de Crédito Agricultura Familiar são: taxa de juros 1% a.m., garantia de avalista/fiador solidário e/ou aval/fiança da associação, prazo de pagamento conforme a atividade e o projeto (até 60 meses) e limites de crédito conforme a atividade e o projeto (até R$ 10.000,00).

Exercícios resolvidos

1. Na decisão de abrir uma empresa, o empresário identifica que haverá a necessidade de comprar um terreno no valor de R$ 30.000, construir um imóvel que necessitará de R$ 200.000 de investimento, comprar mercadorias para estoque inicial no valor de R$ 80.000, que será pago 50% à vista e 50% em 30 dias, e que as vendas do primeiro período de R$ 60.000 só serão recebidas também em 30 dias. Estruture o Balanço Patrimonial inicial desse investimento,

identificando separadamente os elementos considerados capital de giro e os considerados Ativos fixos.

Resposta:

ATIVO	
CAPITAL DE GIRO	**(R$)**
Estoques	80.000
(–) Fornecedores	–40.000
Contas a Receber de Clientes	60.000
	100.000
ATIVO FIXO	
Terreno	30.000
Imóvel	200.000
	230.000
INVESTIMENTO TOTAL	330.000

2. Para fazer um investimento de R$ 330.000, um empresário tem uma poupança de R$ 150.000 que está disposto a investir no negócio. Para o valor restante ele terá de fazer captação de recursos de bancos. Indique percentualmente a estrutura de financiamento e qual o grau de endividamento financeiro dessa estrutura de passivo.

Resposta:

CAPITAL DE TERCEIROS	R$ 180.000	55%	
CAPITAL PRÓPRIO	R$ 150.000	45%	
TOTAL DO PASSIVO	R$ 330.000	100%	
Grau de endividamento			
Capital de terceiros	R$ 180.000	=	1,20
Capital próprio	R$ 150.000		

Considerando os dados do exercício 2, e sabendo que após um ano de operações a empresa teve um lucro operacional de R$ 50.000 e que o empréstimo do capital de terceiros contratado obrigou a empresa a pagar 12% ao ano a título de juros, qual é o valor do lucro líquido que sobrou para o proprietário? Desconsidere a necessidade de pagamento de Imposto de Renda.

Resposta:

Custo do capital de terceiros	
Valor emprestado	R$ 180.000
Taxa de juros anual contratada	12%
Juros anuais pagos	R$ 21.600
Lucro operacional	R$ 50.000
(–) Juros pagos	R$–21.600
Lucro líquido para o proprietário	R$ 28.400

3. Em continuidade ao exercício anterior, calcule percentualmente quanto foi o retorno do investimento do proprietário, que é representado pelo capital próprio, e compare com o custo anual do empréstimo.

Resposta:

Lucro líquido para o proprietário	R$ 28.400	a
Valor do capital próprio	R$ 150.000	b
Retorno do investimento	18,93%	a/b

Comparação: verifica-se que o retorno do capital próprio foi superior ao custo do empréstimo.

4. Tendo como referência os dados do exercício 3 e supondo que, em vez de 12% ao ano, o custo do empréstimo contratado foi de 20% ao ano, calcule o lucro líquido para o proprietário

sabendo que o lucro operacional foi de R$ 50.000. Extraia a principal mensagem dessa situação.

Resposta:

Custo do capital de terceiros		
Valor emprestado	R$ 180.000	
Taxa de juros anual contratada	20%	
Juros anuais pagos	R$ 36.000	
Lucro operacional	R$ 50.000	
(–) Juros pagos	R$ –36.000	
Lucro líquido para o proprietário	R$ 14.000	
Lucro líquido para o proprietário	R$ 14.000	a
Valor do capital próprio	R$ 150.000	b
Retorno do investimento	9,33%	a/b

Verifica-se que o proprietário ganhou percentualmente menos que o banco, já que ele pagou a este 20% ao ano de juros e só recebeu 9,33% ao ano de retorno do investimento. A mensagem fundamental é que não se deve emprestar dinheiro de bancos com uma taxa superior à que o lucro operacional dá sobre o investimento total. No caso, o lucro operacional de R$ 50.000 confrontado com o investimento/financiamento total de R$ 330.000 dá uma rentabilidade geral de 15,15%.

Lucro operacional	R$ 50.000	a
Investimento total	R$ 330.000	b
Retorno do investimento total	15,15%	a/b

Perguntas & respostas

1. **O que caracteriza a decisão de investimento e quais são os componentes básicos de um investimento?**

Resposta: A decisão de investimento caracteriza-se pela identificação de um negócio a ser explorado e das atividades operacionais que a empresa optará por desenvolver internamente. Decididas tais atividades, a empresa terá a condição de saber quais os montantes de investimentos que serão necessários para os dois componentes de um investimento: o Ativo fixo e o capital de giro.

2. **O que compreende o Ativo fixo e o que compreende o capital de giro?**

Resposta: O Ativo fixo compreende os recursos que não são consumidos imediatamente, o que ocorre, em geral, de modo gradativo ao longo de um tempo superior a um ano. São os imobilizados e intangíveis, tais como terrenos, prédios, máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, valor pago de marcas, patentes etc. O capital de giro representa os bens e direitos que têm um consumo contínuo ou são realizados financeiramente em curto espaço de tempo (menos que um ano), cujo valor vai se alterando à medida que o volume de vendas e de produção também se altera. Os dois principais componentes do capital de giro são os estoques necessários permanentemente para suportar as operações e o valor a receber dos clientes decorrentes das vendas feitas a prazo, cujo saldo tende a se manter relacionado com o volume de venda. Os valores das obrigações recorrentes que têm um prazo normal de pagamento, como fornecedores, impostos a recolher, salários e contas a pagar, também compõem o capital de giro, só que de forma aritmeticamente negativa.

3. **Como é apresentada normalmente a estrutura de financiamento ou de Passivo e o que ela representa?**

Resposta: A estrutura de financiamento ou de Passivo, também denominada **estrutura de capital**, é apresentada em dois blocos: o capital próprio e o capital de terceiros. O capital próprio é o valor do dinheiro investido no negócio pelos proprietários da empresa (sócios ou acionistas); o capital de terceiros é o dinheiro obtido em instituições financeiras ou de outras formas que também impliquem a obrigatoriedade de pagamento de juros ou prêmios de risco financeiro.

4. **O que é o grau de endividamento financeiro e o que ele busca representar?**

Resposta: O grau de endividamento financeiro representa a relação percentual entre o capital de terceiros e o capital próprio, índice que busca representar o risco financeiro de uma empresa. Quanto mais capital de terceiros existir na empresa, mais ela é considerada de maior risco financeiro (também é comum denominar *estrutura alavancada*). Isso porque o capital de terceiros exige o pagamento de juros. Se a empresa não gerar num período lucro operacional suficiente para pagar os juros, ela passa a ter prejuízo, o que é o maior risco empresarial. Em nosso país, há uma tendência de avaliar como elevado risco financeiro graus de endividamento superiores a 1,00.

5. **Qual é o principal elemento que o empresário deve ter em mente quando faz a captação de recursos bancários (empréstimos)?**

Resposta: O principal elemento é o custo do capital, o custo dos juros dos financiamentos e empréstimos, que é denominado *custo do capital de terceiros*. Se o custo do capital de terceiros (sua taxa de juros anual, mais todos os outros encargos financeiros, tais como taxa de abertura de crédito, reciprocidade, IOF etc.) for superior ao que a empresa ganha na operação, ela não deve fazer a captação. Assim, só se devem captar

recursos financeiros de terceiros se seu custo anual for inferior ao retorno do investimento do Ativo operacional (lucro operacional/Ativo operacional total).

Planilha do Financiamento					
Valor financiado – R$	150.000				
Prazo – meses	36				
Taxa de juros (%) prefixado	1%				
Amortização mensal – R$	4.982				
	Juros	**Amortização**	**Saldo**	**Circulante**	**Não Circulante**
Valor financiado			150.000	50.000	100.000
Mês 1	1.500	4.982	146.518	50.235	96.283
2	1.465	4.982	143.001	50.471	92.530
3	1.430	4.982	139.449	50.709	88.740
4	1.394	4.982	135.862	50.948	84.914
5	1.359	4.982	132.238	51.189	81.049
6	1.322	4.982	128.579	51.431	77.147
	Juros	**Amortização**	**Saldo**	**Circulante**	**Não Circulante**
7	1.286	4.982	124.882	51.676	73.207
8	1.249	4.982	121.149	51.921	69.228
9	1.211	4.982	117.379	52.168	65.210
10	1.174	4.982	113.571	52.417	61.153
11	1.136	4.982	109.724	52.668	57.057
12	1.097	4.982	105.840	52.920	52.920
13	1.058	4.982	101.916	53.174	48.742
14	1.019	4.982	97.953	53.429	44.524
15	980	4.982	93.951	53.686	40.265
16	940	4.982	89.908	53.945	35.963
17	899	4.982	85.825	54.205	31.620
18	858	4.982	81.701	54.468	27.234
19	817	4.982	77.536	54.732	22.805

(continua)

(conclusão)

20	775	4.982	73.330	54.997	18.332
21	733	4.982	69.081	55.265	13.816
22	691	4.982	64.790	55.534	9.256
23	648	4.982	60.456	55.805	4.650
24	605	4.982	56.078	56.078	0
25	561	4.982	51.657	51.657	0
26	517	4.982	47.192	47.192	0
27	472	4.982	42.682	42.682	0
28	427	4.982	38.126	38.126	0
29	381	4.982	33.526	33.526	0
30	335	4.982	28.879	28.879	0
31	289	4.982	24.186	24.186	0
32	242	4.982	19.446	19.446	0
33	194	4.982	14.658	14.658	0
34	147	4.982	9.823	9.823	0
35	98	4.982	4.939	4.939	0
36	43	4.982	0		0

Consultando a legislação

Não há uma legislação específica para a obtenção de financiamentos. Um aspecto relevante para qualquer empresa, inclusive PMEs, é que, para ter acesso a empréstimos e financiamentos com fundos de entidades ligadas aos órgãos governamentais, na esfera federal, estadual ou municipal, as obrigações legais, quaisquer que sejam, estejam em ordem.

Fundamentalmente, é necessário que as empresas tenham sempre atualizadas suas certidões negativas de pendências, legais ou tributárias, junto aos órgãos governamentais.

Estudos de caso

Para estimular a pesquisa e o acesso aos órgãos de apoio, a seguir apresentamos cinco casos para estudos a respeito do conteúdo desenvolvido neste livro. Esta seção está subdividida em dois tópicos: casos de formalização de empresa, com a apresentação de dois casos centrados nos conteúdos tratados nos capítulos 1 a 3, e três casos de produção de informações para acompanhamento do negócio, que envolvem os conteúdos tratados nos capítulos 4 a 5.

Casos de formalização

Caso 1 – O sonho de Juliana

Apesar da sua realidade simples, residindo em um bairro na periferia de Piracicaba, Juliana sempre foi sonhadora. Desde muito cedo se imaginava empresária, proprietária de um salão de beleza. Foi assim que ela começou, aos 16 anos, a trabalhar para a Ana, proprietária do melhor salão de beleza do bairro. O espaço de Ana havia sido constituído há algum tempo, e naquela oportunidade, embora não tivesse sócia de fato, para constituir uma empresa com responsabilidade limitada, teve de formalizar seu salão como sociedade. Foi assim que sua irmã, Judite, ganhou 5% da sociedade e passou a constar no contrato social da empresa.

Ana era uma empresária dedicada e apaixonada pela sua profissão e foi generosa compartilhando sua rica experiência durante o período de sete anos que Juliana lá trabalhou. Nesse tempo, Ana estimulou Juliana a fazer cursos de aperfeiçoamento na atividade de que ela mais gostava: "fazer unhas". Foi assim, praticando e conhecendo novas técnicas, que Juliana construiu sua fama e conquistou clientes para o salão "Universo da Beleza". Agendar um horário com a manicure Juliana já era difícil, no entanto, seu sonho ainda estava distante,

pois não possuía recursos para montar seu próprio salão. O "Universo da Beleza" era ambiente fértil para aprendizado, e foi lá que ela ouviu alguém falar do Sebrae e do tal MEI. Depois de algumas conversas e alguns cursos, decidiu prestar serviços de manicure de forma autônoma, inicialmente, nas residências das "madames". Com as economias que juntou, comprou o material de que precisava, providenciou um cartão de visita e, a fim de buscar ajuda para se formalizar, foi atrás de uma amiga que entendia muito de negócios. Juliana estava muito ansiosa e nervosa com sua decisão. Como tinha muitas dúvidas, mal sua amiga abriu a porta, ela despejou as perguntas:

1. A atividade de manicure integra o rol de atividades permitidas para inscrição e atuação como MEI?

Resposta: Sim, a atividade integra o rol de 471 atividades permitidas.

2. Quais são os documentos de que preciso para fazer a inscrição como MEI?

Resposta: Requer a apresentação dos documentos: CPF, título de eleitor e declaração de imposto de renda. Em termos de dados, são solicitados: número do CPF, data de nascimento, número de recibo de Declaração do Imposto de Renda da Pessoa Física dos dois últimos anos, se houver.

3. Quais são os custos iniciais para a formalização?

Resposta: Não há custo inicial, pois todo o processo é feito por meio da internet e não é necessária a entrega de nenhum documento. Além disso, o microempreendedor individual tem garantida a gratuidade inclusive no processo de prestação de serviço de profissional contábil para a realização da formalização.

4. De que forma e em que lugar farei o registro como MEI?

Resposta: Por meio da internet, mediante acesso ao portal do empreendedor. O MEI pode solicitar auxílio a um profissional contábil cadastrado para prestar serviço gratuito para fins de registro.

5. Depois de obter o registro como MEI, quais serão minhas responsabilidades e qual será o custo mensal?

Resposta: O cadastro como MEI gera obrigações tributárias e acessórias, as quais também são facilmente cumpridas por intermédio do próprio Portal do Empreendedor, conforme apontadas a seguir:

a) recolhimento mensal de Documento de Arrecadação do Simples (DAS), até o dia 20 de cada mês, cujos valores são fixos, sendo: R$ 45,65 (quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos), a título da contribuição prevista no inciso IV do parágrafo 30 do art. 18 A da Lei Complementar n. 123, de 2006; R$ 1,00 (um real), caso seja contribuinte do ICMS; R$ 5,00 (cinco reais), caso seja contribuinte do ISS.

b) O preenchimento e a impressão do Relatório Mensal das Receitas Brutas, o qual deve ser separado por área: comércio, indústria e serviços. Depois de preenchido e assinado, deve ser anexado aos documentos fiscais e arquivado.

c) O preenchimento anual, até o último dia de maio de cada ano, da Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual (DASN-Simei), informando: a receita bruta no ano anterior; a receita bruta no ano anterior sujeita ao ICMS; a utilização ou não da faculdade de contratar o empregado único permitido pelo art. 18-C da LC n. 123/2006.

Caso o MEI opte por contratar o funcionário, deverá cumprir as obrigações trabalhistas e acessórias decorrentes, para garantir os direitos desse funcionário. De acordo com a Lei

Complementar n. 123/2006, o MEI tem as obrigações apresentadas a seguir:

a) Preencher, entregar e recolher mensalmente a Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP), cuja alíquota é de 8% sobre o salário mínimo, ou o piso salarial da categoria a que pertence o empregado da empresa.
b) Recolher mensalmente o INSS, em um valor total de 11% sobre o salário mínimo do funcionário, o qual é composto da parte do empregador (3% sobre o salário) mais a parte descontada do funcionário, 8%.
c) Entregar anualmente a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS).

6. Se ficar doente e não puder trabalhar, o que acontecerá?

Resposta: Uma das vantagens em se registrar como MEI é o acesso a direitos gerados pela Previdência Social: auxílio à maternidade, auxílio à doença e aposentadoria.

7. Posso contratar uma ajudante? Quanto custa?

Resposta: Sim, é possível contratar um funcionário, apenas um, o qual não poderá ter remuneração acima do salário mínimo de categoria profissional a que pertence. No custo financeiro, além do salário, férias, décimo-terceiro salário, há a incidência de 3% de Contribuição Patronal da Previdência e 8% de FGTS. Além disso, existem obrigações acessórias. De acordo com a Lei Complementar n. 123/2006, o MEI tem as seguintes obrigações: a) preencher, entregar e recolher mensalmente a Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP), cuja alíquota é de 8% sobre o salário mínimo, ou o piso salarial da categoria a que pertence o empregado da empresa; b) recolher mensalmente o INSS, em um valor total de 11% sobre o salário mínimo

do funcionário, o qual é composto da parte do empregador (3% sobre o salário) mais a parte descontada do funcionário, 8%.

8. Se eu não quiser mais ser MEI, como faço?

Resposta: Pela internet, por meio de código de acesso obtido no momento do registro, é possível obter a baixa do CNPJ. Importante dizer que a solicitação de baixa é irreversível e que deve ser entregue a DAS-Simei de extinção e o recolhimento das respectivas guias.

9. Qual o limite de minhas vendas? Posso futuramente montar um salão e contratar várias ajudantes, assim como a Ana, proprietária do "Universo da Beleza"?

Resposta: O limite vigente de faturamento anual é R$ 60.000. Para montar um salão e contratar várias ajudantes, será necessário fazer a solicitação de baixa do MEI e um novo registro de formalização, que poderá ser como Empresário Individual (Eireli) ou Sociedade de Responsabilidade Limitada.

10. Ouvi falar que a Ana não faz vida com sua sócia; é possível que eu seja a única proprietária do salão?

Imagine que você é a amiga de Juliana e acompanhe-a no processo de formalização. Para tanto, providencie um relatório indicando o passo a passo. Utilize as questões feitas por Juliana como guia. Como questão adicional, considere que a Ana, proprietária do "Universo da Beleza", deseja transformar sua microempresa, constituída no formato de sociedade limitada, em Eireli, e oriente-a sobre as providências necessárias.

Resposta:

É possível. Enquanto o faturamento estiver dentro do limite de R$ 60.000/ano, poderá se registrar como MEI; quando ultrapassar esse teto, deverá optar entre Eireli ou Empresário Individual. A vantagem do Eireli é ter a responsabilidade da

pessoa física em relação à pessoa jurídica limitada ao capital social da empresa, que deverá ser, no mínimo, o equivalente a 100 salários mínimos. Já o empresário individual não requer um valor mínimo de capital, no entanto, a responsabilidade do empresário é extensiva ao capital da pessoa física.

Caso 2 – A empresa de Tadeu

Há algum tempo, o Tadeu estava planejando a abertura de sua empresa. O pretenso empreendedor, já bastante avançado no seu plano de negócios, tinha definido o objeto social da empresa, que seria uma indústria de produtos de limpeza.

Tadeu se formara em engenharia química e, desde então, com o apoio de seu pai, estudava a possibilidade de abrir seu próprio negócio. De acordo com os levantamentos e projeções, sabia que a estrutura inicial da empresa demandaria um capital de R$ 200.000. Ele acreditava que, já no primeiro ano, em função de sua rede de relacionamentos, atingiria um faturamento anual de R$ 400.000. Para finalizar a análise de viabilidade do negócio, precisava avaliar os custos mensais e as obrigações decorrentes da formalização da empresa. Tadeu então buscou um escritório de contabilidade para tirar dúvidas sobre as alternativas existentes de constituição e formalização da empresa. Conheça as dúvidas do Tadeu e oriente-o.

1. O seu pai possui um sobrado no centro da cidade, num bairro comercial. Seria ótimo ele fabricar os produtos na parte de cima e comercializar, no varejo, no térreo do prédio. É possível?

Resposta: O Tadeu precisará consultar a prefeitura em relação à lei de zoneamento para verificar se a legislação permite a instalação desse tipo de atividade na área de localização do imóvel.

2. De que licenças precisaria para obter o alvará de funcionamento junto à prefeitura?

Resposta: Trata-se de uma indústria que manipulará substâncias químicas de risco considerado baixo, mas, ainda assim, exige a licença ambiental, que deve ser solicitada junto ao órgão do governo do estado, em São Paulo, a Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb); licença do corpo de bombeiros, Conselho Regional de Química (CRQ) e licenciamento sanitário, obtido junto à Anvisa e protocolada no Departamento de Vigilância do município. É necessário ainda obter licença junto às polícias civil e federal e ao Ibama.

3. Quais as alternativas possíveis de formalização? Quais os riscos de ele empreender a empresa individualmente?

Resposta: Pela expectativa de faturamento anual, R$ 400.000, o Tadeu tem entre as opções os formatos: a) Eireli, que exige a integralização de, no mínimo, 100 salários mínimos de capital; b) empresário individual, que não exige um mínimo de capital, mas que não limita a responsabilidade do proprietário, o que coloca o patrimônio da pessoa física do proprietário em risco; c) sociedade de responsabilidade limitada, que, embora não exija um mínimo de capital, requer, no mínimo, um sócio para sua constituição e formalização.

4. Quais são os custos de formalização? Seria necessária a elaboração de contrato social?

Resposta: Para o registro como empresário individual, elabora-se um documento denominado *ato constitutivo*, que especifica o objeto social da empresa, o capital social, entre outros. Já para a sociedade limitada, é necessário o contrato social, que deve ser elaborado com muito cuidado, pois o custo financeiro de manutenção pode ser ampliado caso não haja menção clara das condições de prestação de contas da sociedade, assembleia etc. Os custos de formalização dependerão da opção escolhida e da localização, estado, município, da empresa. Um meio de

levantá-los é acessar a página da Junta Comercial do estado, a qual traz as taxas de recolhimentos exigidas, ou ainda buscar a ajuda de um profissional, contador, para esclarecer esses custos.

Casos de produção de informações para acompanhamento do negócio

Caso 1 – Estudo de caso do papel da contabilidade na gestão das PMEs

João e o Balanço Patrimonial

Depois de concluir o planejamento para abrir seu negócio, um pequeno comércio de confecções, incluindo toda a parte de formalização como pequena empresa, João pediu ao escritório de serviços contábeis que fizesse também toda a escrituração necessária (fiscal, pessoal e contábil) para sua empresa. O contador responsável verificou que a empresa de João podia enquadrar-se no regime tributário do Simples porque o faturamento esperado era inferior a R$ 3.600.000 no ano.

João sentiu a necessidade de auxílio e assim contratou dois funcionários para ajudá-lo na operação do negócio, que foram registrados como empregados. O investimento inicial de João foi de R$ 150.000, com recursos próprios, e um empréstimo de R$ 100.000, a ser pago em 6 parcelas semestrais, a juros de 1,5% ao mês, pagos semestralmente junto com cada parcela. Basicamente, toda a captação de recursos para o investimento foi para a mobília do local escolhido, que foi alugado de terceiros, e em estoque de mercadorias. O negócio começou a operar em junho daquele ano. Para simplificar o estudo, considera que todas as operações foram realizadas à vista, tanto em termos de receitas como em gastos corridos nos meses.

As vendas foram bem desde o primeiro mês e, a partir do terceiro mês, a empresa começou a dar fluxo de caixa positivo. Em setembro, o fluxo de caixa mensal era mais de R$ 6.000, e o saldo acumulado em caixa era de quase R$ 9.000. As vendas estavam indo bem em outubro, e João verificou que o caixa aumentaria mensalmente pelo menos R$ 6.000 cada mês. Diante disso, ao final de outubro comprou um veículo comercial para sua empresa, no valor de R$ 28.000, dando R$ 15.000 de entrada em outubro e comprometendo-se a pagar o restante em duas parcelas de R$ 6.500, nos meses de novembro e dezembro.

Ao final de dezembro, João foi surpreendido pela falta de caixa e viu que não tinha condições de pagar todos os compromissos assumidos neste mês.

1. Comente, com base nos estudos feitos, quais as falhas básicas de administração que João cometeu. O que pode ter acontecido?

   Resposta – As principais falhas:

   a) A principal falha de administração que João cometeu foi ter-se guiado única e exclusivamente pelo fluxo de caixa. A administração do fluxo de caixa é imprescindível, mas ela tem que ser feita em conjunto com a demonstração dos resultados e o Balanço Patrimonial.

   b) É possível que João, influenciado pela tributação do Simples, que não obriga, junto à Receita Federal, a elaboração do Balanço Patrimonial e a demonstração dos resultados, não tenha se preocupado em verificar essas demonstrações, que deveriam ter sido elaboradas pelo escritório de serviços contábeis. Esta é uma falha de gestão das mais graves possíveis.

   c) O grande gerador do caixa é o lucro. Assim, é necessário primeiro ver o lucro gerado evidenciado na demonstração

dos resultados, para depois encaminhar a questão de utilizar o saldo de caixa.

d) O lucro é apurado pelo regime de competência, que contempla despesas geradas no mês e que poderão ser pagas em momentos futuros. Ou seja, algumas despesas diminuem o lucro agora, e só diminuirão o caixa depois, que é elaborado pelo seu próprio regime, o regime de caixa.

e) Por outro lado, o Balanço Patrimonial mostra todas as pendências em aberto, que decorrem do descolamento do regime de competência com o regime de caixa, que são as dívidas ou obrigações a pagar, e os valores a receber e a realizar.

f) Só com o conjunto dessa visão é que João deveria ter tomado decisão de comprar o veículo comercial. Não poderia olhar só o saldo de caixa.

Resposta – O que pode ter acontecido?

Basicamente, o que aconteceu foi que João não atentou para quatro elementos básicos que estão na demonstração de resultados e no Balanço Patrimonial e que serão pagos posteriormente:

1. a provisão de décimo terceiro, que é feita mensalmente na razão de 1/12 por mês como despesa na demonstração dos resultados, mas cujo pagamento é ao final do ano;
2. a provisão de férias, que igualmente ao décimo terceiro, aparece provisionada na demonstração dos resultados mensalmente, mesmo que o pagamento seja feito um ou dois anos depois;
3. os juros dos empréstimos bancários, que também são provisionados mensalmente pelo regime de competência na demonstração dos resultados, e que, no caso em pauta, só seriam pagos em dezembro, junto com a primeira parcela da dívida;

4. a primeira parcela de pagamento do empréstimo bancário, que deveria ser paga em dezembro do ano, e que consta do Balanço Patrimonial como obrigação a pagar.

Assim, João, antes de adquirir o veículo com recursos do saldo de caixa, deveria olhar a demonstração dos resultados, para ver as provisões de décimo terceiro, férias e juros, e ao mesmo tempo olhar o Balanço Patrimonial, a fim de verificar as obrigações que iriam vencer em dezembro. Só a partir disso é que poderia tomar decisão de comprar ou não o veículo.

Caso 2 – Estudo de caso de planejamento tributário

Elvira e o imposto de renda

Elvira, uma empresária de sucesso, proprietária de um comércio de revenda de moda infantil, verificou, ao final do último ano, que o faturamento anual da empresa, pela primeira vez, foi superior a R$ 3.600.000 e que agora teria de se enquadrar em outro regime tributário. Seu contador já lhe indicou que o regime tributário que normalmente sucede o Simples é a tributação pelo Lucro Presumido e que agora haveria a necessidade de recolher, além do ICMS e dos encargos sobre a folha de pagamento, também o PIS e a Cofins, bem como o Imposto de Renda (IR) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

O contador apresenta a demonstração do resultado do último exercício, transcrita a seguir, e verifica que a margem operacional obtida no último ano foi de 15%.

Demonstração dos Resultados	Último ano
Receita Bruta de Vendas (a)	R$ 3.800.000
Custo das Mercadorias Vendidas	R$ −2.280.000
Lucro Bruto	R$ 1.520.000
Despesas Operacionais	R$ −950.000
Lucro Operacional (b)	R$ 570.000
Margem Operacional (b/a)	15,0%

E então indaga Elvira sobre a perspectiva para o próximo ano, e ela diz que deverá faturar 15% a mais que o último ano, mas que a margem operacional deverá ser a mesma, 15%, conforme apresentado a seguir.

	Real	Projetado
Demonstração dos Resultados	**Último ano**	**Próximo ano**
Receita Bruta de Vendas (a)	R$ 3.800.000	R$ 4.370.000
Custo das Mercadorias Vendidas	R$ −2.280.000	R$ −2.622.000
Lucro Bruto	R$ 1.520.000	R$ 1.748.000
Despesas Operacionais	R$ −950.000	R$ −1.092.500
Lucro Operacional (b)	R$ 570.000	R$ 655.500
Margem Operacional (b/a)	15,0%	15,0%

O contador então sugere a adoção do regime do Lucro Presumido e faz o cálculo estimado para o ano seguinte dos tributos de Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), IR e CSLL. Adotando o Lucro Presumido, a empresa também se enquadrará no regime cumulativo de PIS e Cofins.

Lucro Presumido	(R$)
PIS – 0,65% da receita bruta	28.405
Cofins – 3,0% da receita bruta	131.100
IR – 15% × 8% da receita bruta	52.440
IR – adicional	10.960

(continua)

(conclusão)

Lucro Presumido	(R$)
CSLL – 12% × 9%	47.196
Total	270.101

A sugestão do contador decorre da verificação da margem operacional sobre a receita bruta. Se a margem real a ser obtida for da ordem de 15%, sendo superior à base de cálculo do IR/CSLL sobre o Lucro Presumido, que é de apenas 8% da receita bruta, há uma vantagem tributária em relação ao Lucro Real, conforme cálculo a seguir. No Lucro Real, os tributos de PIS e Cofins passam a ser calculados sob o critério de regime não cumulativo.

Lucro Real	(R$)
PIS – 1,65% sobre a receita bruta	72.105
Cofins – 7,6% sobre a receita bruta	332.120
(–) Créditos de PIS – 1,65% s/custo das mercadorias	–43.263
(–) Créditos de Cofins – 7,6% s/custo das mercadorias	–199.272
Subtotal	161.690
IR – 15% × lucro líquido antes do IR	98.325
IR – adicional	0
CSLL – 9% × lucro líquido antes do IR	58.995
	319.010

2. O que poderá ter passado despercebido para o contador e para Elvira, que poderia mudar a decisão de regime tributário de Imposto de Renda a ser adotado? O que foi feito de forma adequada pelo contador?

Respostas:

a) Um ponto que pode ter passado despercebido do contador e de Elvira é a distribuição das despesas. Como no Lucro Real os tributos e PIS e Cofins são no regime não cumulativo e há créditos tributários sobre as compras de insumos (no caso, sobre o custo das mercadorias),

é fundamental verificar a participação do custo das mercadorias na receita bruta e, ao mesmo tempo, das despesas operacionais. Quanto maior a participação do custo das mercadorias, maior a possibilidade de créditos tributários de PIS e Cofins. Quanto maior a participação de despesas operacionais no lucro operacional, menor a possibilidade de créditos tributários de PIS e Cofins.

b) Outro ponto igualmente importante que pode ter passado despercebido é a possível ocorrência, no próximo ano, de despesas financeiras. Supondo que Elvira contrate empréstimos para fazer investimentos significativos no futuro e incorra em despesas financeiras, é possível que o regime do Lucro Real seja mais interessante, como mostra o cálculo a seguir, considerando que haverá a ocorrência de R$ 250.000 de despesas financeiras.

	Real	**Projetado**
Demonstração dos Resultados	**Último ano**	**Próximo ano**
Receitas bruta de vendas (a)	R$ 3.800.000	R$ 4.370.000
Custo das mercadorias vendidas	R$ −2.280.000	R$ −2.622.000
Lucro bruto	R$ 1.520.000	R$ 1.748.000
Despesas operacionais	R$ −950.000	R$ −1.092.500
Lucro operacional (b)	R$ 570.000	R$ 655.500
(−) Despesas financeiras	0	R$ −250.000
Lucro líquido antes do IR	R$ 570.000	R$ 405.500
Margem operacional (b/a)	15,0%	15,0%

Nessa situação, mesmo tendo a margem operacional de 15%, a tributação pelo Lucro Real seria mais vantajosa, uma vez que as despesas financeiras são dedutíveis para fins de IR/CSLL, conforme mostrado a seguir.

Lucro Real	
PIS – 1,65% sobre a receita bruta	R$ 72.105
Cofins – 7,6% sobre a receita bruta	R$ 332.120

(continua)

(conclusão)

Lucro Real	
(–) Créditos de PIS – 1,65% s/custo das mercadorias	R$ –43.263
(–) Créditos de Cofins – 7,6% s/custo das mercadorias	R$ –199.272
Subtotal	R$ 161.690
IR – 15% · Lucro líquido antes do IR	R$ 60.825
IR – adicional	0
CSLL – 9% · Lucro líquido antes do IR	R$ 36.495
	R$ 259.010

Caso 3 – Estudo de caso de decisão de investimento e financiamento

José e Sílvia empreendendo

José e Sílvia são casados e optaram por investir as economias obtidas até o momento num empreendimento industrial de processamento de alimentos granulados e amendoados. O objetivo é adquirir a matéria-prima (amendoins, azeitonas, castanhas) pré-processada, concluir o processamento e embalar para venda. O processo é bastante automatizado e, além do trabalho dos dois empreendedores, há a necessidade de contratação de apenas um funcionário. A carga tributária geral foi estimada em 30% do lucro operacional.

O investimento em Ativos fixos foi estimado em R$ 300.000 A primeira coisa que José e Sílvia fizeram foi uma estimativa de um lucro anual, considerando uma depreciação anual de 10%.

Dados anuais	Produto A (R$)	Produto B (R$)	Produto C (R$)	Total (R$)
Quantidade estimada de vendas	32.000	16.000	20.000	
Preço médio de venda estimado	8,40	10,50	9,00	
Custo médio de aquisição estimado + embalagens	3,50	6,00	4,80	
Margem de contribuição unitária	4,90	4,50	4,20	
Receita bruta estimada	268.800	168.000	180.000	616.800

(continua)

(conclusão)

Dados anuais	Produto A (R$)	Produto B (R$)	Produto C (R$)	Total (R$)
Custo variável total	−112.000	−96.000	−96.000	−304.000
Margem de contribuição total	156.800	72.000	84.000	312.800
(−) Custos e despesas operacionais				
Mão de obra e encargos				36.000
Pró-labore				120.000
Gastos gerais				60.000
Depreciação				30.000
Soma				−246.000
Lucro operacional				66.800
Lucro líquido após todos os tributos				46.760

Que outras variáveis e elementos José e Sílvia têm de levar em conta para completar esse plano de negócios? Comente as variáveis identificadas.

As principais variáveis a serem consideradas para completar o plano de negócio são as explicadas a seguir.

a) Prazo médio de pagamento que conseguirão obter com os fornecedores de matéria-prima, lembrando que é o principal elemento de custo do negócio.
b) Se o prazo de obtenção das matérias-primas for muito longo (importações, por exemplo), verificar a necessidade de adiantamentos a fornecedores, uma variável que é contrária ao prazo médio de pagamento.
c) Estoque necessário a ser mantido permanentemente para que a operação não seja interrompida.
d) Prazo médio de venda que será necessário dar aos clientes.
e) Verificar se haverá clientes-chave que exigem prazos médios de venda maiores que a média dos demais clientes.

f) Consolidar todas as variáveis anteriores para apurar a necessidade líquida de capital de giro.

g) Verificar a possibilidade de financiamento dos equipamentos a serem imobilizados, buscando linhas favorecidas em termos de taxas de juros, preferencialmente do BNDES, como Finame etc.

h) Após considerar essas variáveis, estruturar o valor do ativo do empreendimento.

i) Em seguida, apurar a estrutura de capital empregada, identificando o valor que será necessário de investimento dos empreendedores, o capital próprio.

j) A análise será concluída e o empreendimento deverá ser aceito, se o retorno do investimento de José e Sílvia for superior às possibilidades que eles têm hoje de empregar suas poupanças em outras opções de investimento.

O quadro apresentado a seguir mostra um exemplo de estrutura do Ativo considerando as estimativas de vendas e lucro e as premissas de capital de giro.

CAPITAL DE GIRO	**Premissas**		**(R$)**	**Base de cálculo**
Adiantamentos a fornecedores	30	Dias	25.333	Custo variável total
Estoques	60	Dias	50.667	Custo variável total
Contas a receber de clientes	45	Dias	77.100	Receita bruta
(–) Fornecedores	20	Dias	–16.889	Custo variável total
			136.211	
ATIVO FIXO				
Equipamentos			300.000	Dado da questão
TOTAL DO INVESTIMENTO			436.211	A
Lucro Líquido			46.760	B
Retorno do Ativo total			10,7%	a/b

Verifica-se que o retorno do Ativo total é 10,7% ao ano, um percentual considerado apenas razoável, já que média mundial de rentabilidade está ao redor de 15% a.a.

Mas é possível que José e Sílvia consigam um empréstimo do BNDES com juros de 6% ao ano e com isso obtenham um financiamento de R$ 200.000 a ser pago em dez anos. Assim, os juros anuais iniciais ficarão em R$ 12.000, e eles só terão de colocar de suas poupanças para investir no negócio a diferença com o total do ativo necessário, que é R$ 236.211.

Capital de terceiros	R$ 200.000
Capital próprio	R$ 236.211
Passivo total	R$ 436.211

Como os juros são despesas que devem ser pagas, o lucro líquido agora será menor. Para simplificação, deduziremos as despesas financeiras do lucro líquido anterior. Com isso, podemos simular qual será o retorno agora do capital empregado por José e Sílvia, os R$ 236.211.

Lucro líquido após todos os tributos	R$ 46.760
(–) Juros anuais ao BNDES - primeiro ano	R$ –12.000
Lucro líquido após os juros	R$ 34.760

Verificamos que o lucro total diminuiu. Contudo, o retorno do capital empregado por José e Sílvia aumentou para 14,7%.

Lucro líquido após os juros	R$ 34.760	A
Capital próprio empregado	R$ 236.211	B
Retorno do investimento do capital próprio	14,7%	a/b

Esse fenômeno é denominado *alavancagem financeira*, que ocorre quando o retorno do proprietário (14,7%) é maior que o retorno do Ativo total (10,7%), utilizando capital de terceiros, que custa menos (6%) que o retorno do ativo total.

Assim, José e Sílvia poderão direcionar a sobra de suas poupanças que não foi aplicada nesse negócio para outros investimentos pessoais (poupança, certificados de depósito bancário, fundos de investimento, ações etc.), já que obtiveram recursos financeiros com um custo baixo de juros.

Para concluir...

O processo de gestão das PMEs é similar ao de qualquer outra empresa de maior porte. Contudo, algumas características peculiares tendem a estar presentes com maior intensidade nas pequenas e médias empresas.

A primeira característica fundamental é a presença ativa e cotidiana do proprietário. A segunda é haver uma tendência de o proprietário conhecer bastante a operação, mas sem ter, necessariamente, um conhecimento profundo das técnicas de gestão administrativas e financeiras.

Para um empreendimento ter sucesso, é necessária a maior eficiência e eficácia no desenvolvimento das operações empresariais, em conjunto com a maior eficiência e eficácia na gestão dos recursos financeiros.

Por força de seu pequeno porte, nem sempre a PME tem condições de suportar os custos de um gestor financeiro em tempo integral, bem como os custos de um contador certificado. Dessa maneira, de um modo geral, os empresários de PMEs fazem eles mesmos sua própria gestão financeira e contratam os serviços especializados de um escritório de contabilidade para as demais necessidades atinentes às legislações contábil, tributária e trabalhista.

A administração financeira é um conjunto de teoria, conceitos e práticas que busca otimizar o resultado financeiro das operações, objetivando montantes de lucro suficientes para cobrir as necessidades dos investidores (que, no caso das PMEs, tendem a ser os próprios proprietários).

Para dar suporte à administração operacional e à financeira, há séculos a sociedade criou e aprimorou a estrutura da ciência contábil. Assim, por meio do arcabouço desenvolvido pela contabilidade, controla-se econômica e financeiramente o resultado das operações de uma empresa, a geração dos lucros e caixa e os efeitos na riqueza dos investidores.

Do mesmo modo, a sociedade, desde suas mais longíquas origens, identificou ser preciso que seus membros, os cidadãos e as empresas, contribuam para financiar as necessidades coletivas por meio de um sistema tributário.

Particularmente no Brasil, desenvolveu-se um sistema tributário extenso, considerado bastante elevado e por demais complexo. A carga tributária brasileira, em média, quase alcança 40% do PIB do país e reflete-se, similarmente, em cada cidadão ou empresa. Assim, o impacto tributário na gestão das empresas, e seguramente nas MPEs, é significativo e tem de

ser administrado sob pena de comprometer o resultado final da empresa. Em nosso país, especificamente, há uma legislação que busca diminuir a carga tributária das MPEs que faturam até R$ 3.600.000 ao ano, denominado *Simples*, mas que é optativa.

Ao longo deste trabalho, procurou-se destacar todos esses aspectos, com ênfase para os mais importantes para a gestão das MPEs, quais sejam:

- caracterização das MPEs;
- aspectos regulatórios para abertura das MPEs;
- a possibilidade, importante, de obter apoio do Sebrae;
- a importância da contabilidade como o grande instrumento de gestão econômico e financeiro da empresa, por meio do entendimento das principais demonstrações financeiras (a demonstração dos resultados, o Balanço Patrimonial e o fluxo de caixa);
- ênfase na importância de controle de custos e despesas, bem como da otimização das receitas, para melhorar o lucro empresarial;
- apresentação dos mais relevantes regimes tributários que alcançam as PMES e as principais formas de utilização;
- os cuidados que as MPEs devem ter quando de seu nascimento, deixando claro que uma MPE existe a partir de uma decisão de investimento, o qual, por sua vez, tem de ser financiado, apresentando os principais conceitos para mensuração da estrutura do capital de giro e Ativo fixo, bem como a atenção e as variáveis que devem ser consideradas na obtenção de empréstimos e financiamentos.

Finalizando, é importante ressaltar mais uma vez que só é possível o sucesso de um empreendimento numa MPE se seus proprietários tiverem a visão clara do papel da contabilidade e finanças no processo de gestão.

Lista de siglas

ABF	Associação Brasileira de Franchising
Abrasca	Associação Brasileira das Companhias Abertas
Apimec Nacional	Associação dos Analistas e Profissionais de Investimentos do Mercado de Capitais
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Bovespa	Bolsa de Valores de São Paulo
BS	Balanço Social
CadSinc	Cadastro Sincronizado Nacional

Cebrae	Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa
CEF	Caixa Econômica Federal
Cetesb	Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental do Estado de São Paulo
CGSN	Comitê Gestor do Simples Nacional
Cide	Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico
CMC	Cadastro Municipal do Contribuinte
Cnae	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
Cofins	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CRC	Conselho Regional de Contabilidade
Creci	Conselho Regional de Corretores de Imóveis
CRQ	Conselho Regional de Química
CSLL	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
CT	Custo Total
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
Darf	Documento de Arrecadação de Receitas Federais
DAS	Documento de Arrecadação do Simples
DASN-Simei	Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual
DFC	Demonstração dos Fluxos de Caixa
DIPJ	Declaração de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica

DLPA	Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
DMPL	Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DNRC	Departamento Nacional de Registro Comercial
Doar	Demonstração das Origens e Aplicações dos Recursos
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
DVA	Demonstração de Valor Adicionado
EI	Empreendedor Individual
Eireli	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
Embrapa	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EPP	Empresa de Pequeno Porte
Eurostat	Oficina Estatística da Comunidade Europeia
Fampe	Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas
Fapesp	Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo
FCPJ	Ficha Cadastral da Pessoa Jurídica
FGI	Fundo Garantidor de Investimento
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
Finep	Financiadora de Estudos e Projetos
Fipecafi	Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
Fipeme	Financiamento para as Pequenas e Médias Empresas

Funproger	Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda
GFIP	Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
Ibracon	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços
II	Imposto sobre Importação
IE	Inscrição Estadual
INSS	Contribuição ao Instituto Nacional de Seguridade Social
IOC	Imposto sobre Operações de Câmbio
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IPTs	Institutos de Pesquisas Tecnológicas
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
IPVA	Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores
IR	Imposto de Renda
IRF	Imposto de Renda na Fonte
IRPJ	Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas
ISS	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
Itiv	Imposto de Transmissão Intervivos
ITR	Imposto Territorial Rural
IVA	Imposto sobre o Valor Agregado

Lalur	Livro de Apuração do Lucro Real
MCTI	Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação
ME	Microempresas
MEI	Microempreendedor Individual
MP	Medida Provisória
MPE	Micro e Pequena Empresa
Nire	Número de Identificação de Registro da Empresa
ONU	Organização das Nações Unidas
PCGA	Princípios Contábeis Geralmente Aceitos
Pipe	Pesquisa Inovativa na Pequena e Microempresa
PIS	Programa de Integração Social
PIS/Pasep	Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público
QSA	Quadro de Sócios e Administradores
Rais	Relação Anual de Informações Sociais
Redesim	Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
RIR	Regulamento do Imposto de Renda
RT	Receita Total
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Senai	Serviço Nacional da Indústria
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SIL	Sistema Integrado de Licenciamento

Simples	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte
Sped	Sistema Público de Escrituração Digital
STN	Sistema Tributário Nacional
Susep	Superintendência de Seguros Privados
TAC	Taxas de Abertura de Crédito
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo

Referências

ABF – Associação Brasileira de Franchising. **Números do Franchising**. Disponível em: <http://www.portaldofranchising.com.br>. Acesso em: 14 jun. 2013.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BNDES – O Banco Nacional do Desenvolvimento. **Porte de empresa**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/*Site*BNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em: 30 jun. 2013.

BNDES – O Banco Nacional do Desenvolvimento. **Produtos**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos>. Acesso em: 26 abr. 2014.

BRASIL. Decreto n. 3.000, de 26 de março de 1999. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 29 mar. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

BRASIL. Decreto-Lei n. 486, de 3 de março de 1969. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 4 mar. 1969. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0486.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

BRASIL. Decreto-Lei n. 1.598, de 26 de dezembro de 1977. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 jan. 1978. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 17 dez. 1976. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

_____. Lei n. 8.955, de 15 de dezembro de 1994. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, 16 dez. 1994. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8955.htm>. Acesso em: 10 jun. 2013.

_____. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, 11 jan. 2002a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em: 14 jun. 2013.

_____. Lei n. 10.735, de 11 de setembro de 2003. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, 12 set. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.735.htm>. Acesso em: 30 jun. 2013.

_____. Lei n. 11.598, de 3 de dezembro de 2007. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, 4 dez. 2007a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11598.htm>. Acesso em: 14 jun. 2013.

_____. Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 28 dez. 2007b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

_____. Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 28 maio 2009. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/leis/2009/lei11941.htm>. Acesso em: 23 abr. 2014.

BRASIL. Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 12 jul. 2011a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm>. Acesso em: 22 abr. 2014.

_____. Lei n. 12.973, de 13 de maio de 2014. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 14 maio 2014. Disponível em: <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/lei-12973-2014.htm>. Acesso em: 24 jul. 2014.

_____. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 4 jun. 2013.

_____. Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. **Diário Oficial da União**, Poder Legislativo, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm>. Acesso em: 4 jun. 2013.

_____. Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 nov. 2011b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp139.htm>. Acesso em: 16 abr. 2014.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Departamento Nacional de Registro do Comércio. **Instrução Normativa n. 92, de 4 de dezembro de 2002b**. Disponível em: <www.dnrc.gov.br>. Acesso em: 27 jun. 2013.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios. **Planejamento estratégico 2011-2012**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1319027323.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2013b.

BRASIL. Receita Federal. Resolução [do] Comitê Gestor do Simples Nacional n. 94, de 29 de novembro de 2011. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 1º dez. 2011c. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/cgsn/resol94.htm>. Acesso em: 16 abr. 2014.

CFC – Conselho Federal de Contabilidade. Resolução n. 1.055, de 7 de outubro de 2005. **Diário Oficial da União**, 24 out. 2005. Disponível em: <http://www.diariodasleis.com.br/busca/exibelink.php?numlink=1-22-34-2005-10-07-1055>. Acesso em: 23 abr. 2014.

CFC – Conselho Federal de Contabilidade. Resolução n. 1.418, de 5 de dezembro de 2012. **Diário Oficial da União**, 21 dez. 2012. Disponível em: <http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2012/001418>. Acesso em: 23 abr. 2014.

Cia Hering. **Sobre a empresa**. Disponível em: <http://ciahering.com.br/*site*/pt-br/Empresa/Sobre+a+Cia+Hering>. Acesso em: 15 jun. 2013.

Eadsebrae. **MEI – Microempreendedor Individual**. Disponível em: <http://www.ead.sebrae.com.br/quero-empreender/mei-microempreendedor-individual>. Acesso em: 17 abr. 2014.

Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Disponível em: <http://www.embrapa.br>. Acesso em: 17 set. 2013.

Fapesp – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo. Disponível em: <http://www.fapesp.br>. Acesso em: 17 set. 2013.

Finep – Financiadora de Estudos e Projetos. Disponível em: <http://www.finep.gov.br>. Acesso em: 17 abr. 2014a.

_____. **Apresentação**. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/pagina.asp?pag=programas_apresentacao>. Acesso em: 17 abr. 2014b.

Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.forumpermanente.gov.br>. Acesso em: 30 jun. 2013.

Freire, D. A. L.; Muritiba, S. N. Taxonomania do porte das empresas em pesquisas na área das ciências sociais aplicadas: definição e perfil das médias empresas. In: Seminários em Administração, 15., 2012, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Semead, 2012. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/semead/15semead/resultado/trabalhosPDF/261.pdf>. Acesso em: 30 out. 2013.

Grupo Pão De Açúcar. **História**. Disponível em: <http://www.grupopaodeacucar.com.br/historia>. Acesso em: 15 jun. 2013.

Horngren, C. T.; Datar, S. M.; Foster, G. **Contabilidade de custos**. Tradução de: Robert Brian Taylor. 11. ed. São Paulo: Pearson, 2004.

Houaiss, A; Villar, M. de S. **Dicionário eletrônico Houaiss da língua portuguesa**. Versão 3.0. Rio de Janeiro: Instituto Antônio Houaiss; Objetiva, 2009. / CD-ROM.

Ibge – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **As micro e pequenas empresas de comércio e serviços no Brasil**. 2003. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/11092003microempresahtml.shtm>. Acesso em: 8 jun. 2013.

_____. **Estatísticas de empreendedorismo 2008**. 2011. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/empreendedorismo/empreendedorismo.pdf>. Acesso em: 8 jun. 2011.

_____. **Estatísticas do cadastro central de empresas 2010**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/cadastroempresa/2010/default.shtm>. Acesso em: jan. 2013.

Machado, H. V.; Espinha, P. G. Empreendedorismo e franchising: uma combinação que garante a sobrevivência? **Adm. Mackenzie**, São Paulo, v. 11, n. 4, p. 131-153, jul./ago. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ram/v11n4/06.pdf>. Acesso em: 30 out. 2013.

Mato Grosso do Sul. Banco da Gente – O Banco do Empreendedor de Mato Grosso do Sul. **Linhas de crédito**. Disponível em: <http://www.bancodagente.ms.gov.br/index.php?inside=1&tp=3&comp=&show=1187>. Acesso em: 26 abr. 2014.

Naretto, N.; Botelho, M. dos R.; Mendonça, M. A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais. **Planejamento e Políticas Públicas**, São Paulo, n. 27, jun./dez. 2004. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/51/54>. Acesso em: 30 out. 2013.

Padoveze, C. L. **Contabilidade empresarial** e societária. Curitiba: Iesde, 2012a.

_____. **Contabilidade gerencial**. Curitiba: Iesde, 2012b.

_____. **Controladoria estratégica e operacional**. 3. ed. São Paulo: Cengage, 2012c.

PADOVEZE, C. L. **Curso básico gerencial de custos.** São Paulo: Cengage, 2006a.

_____. **Introdução à administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Cengage, 2011.

_____. **Introdução à contabilidade**: com abordagem para não contadores. São Paulo: Cengage, 2006b.

_____. **Manual de contabilidade básica**: contabilidade introdutória e intermediária. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012d.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Microempreendedor individual**. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>. Acesso em: 30 maio 2013.

_____. **Tipos de empresas**. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/sobre-portal/tipos-de-empresa/?searchterm=tipos%20de%20empresa>. Acesso em: 6 jun. 2013.

RECEITA FEDERAL. **Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/CNPJ/ConsulSitCadastralCNPJ.htm >. Acesso em: 28 jun. 2013.

Seade - Fundação Sistema Educacional de Análise de Dados. Disponível em: <www.seade.gov.br>. Acesso em 30 jun.2013.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.). Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2012**. Brasília, 2012a. Disponível em: <http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8cb2d324ffde890ece700a5fb073c4da/$File/4246.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2014.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **As pequenas empresas do Simples Nacional 2011**. 2011. Disponível em: <http://bis.sebrae.com.br/85EBCB1A-EDFE-4AB9-B858-4092EC163C74/FinalDownload/DownloadId-4EFAD2602999D6C5B9FDDB73E2F8A5FC/85EBCB1A-EDFE-4AB9-B858-4092EC163C74/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9BB59A59F0E2E04583257957004777CE/$File/NT000470DE.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2014.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como trabalhamos**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/para/sebrae/como-trabalhamos>. Acesso em: 17 abr. 2014a.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Consultorias e diagnósticos ajudam empreendedores**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/momento/o-que-o-sebrae-pode-fazer-por-mim/como-atendemos/consultoria>. Acesso em: 17 abr. 2014b.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Perfil do microempreendedor individual 2012**. jul. 2012b. Disponível em: <http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a7151751f28145b2dfddcb2cb8833d4f/$File/4304.pdf>. Acesso em: 31 maio 2013.

_____. **Histórico**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/sebrae/institucional/quem-somos/historico>. Acesso em: 15 abr. 2014c.

SEBRAE-PA – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas da Paraíba. **Prioridades**. Disponível em: <http://www.pa.sebrae.com.br/sessoes/header/osebrae/osebrae_prioridades.asp>. Acesso em: 17 abr. 2014.

SEBRAE-SC – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina. **Critérios de classificação de empresas**: EI, ME, EPP. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>. Acesso em: 30 maio 2013.

TOIGO, R. F. Análise comparativa entre o estatuto da microempresa e da empresa de pequeno porte e a lei do simples. In: CONVENÇÃO DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL, **Anais...**, 9., 2003, Gramado, 2003. Disponível em: <http://www.ccontabeis.com.br/conv/t09.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2013.

Sobre os autores

Clóvis Luís Padoveze

Atua nas áreas de contabilidade, custos, controladoria e finanças há mais de 35 anos, tendo sido controller das Indústrias Romi S.A. por muitos anos. Atualmente é *controller* do grupo Nelson Paschoalotto, em Bauru, SP, empresa de serviços financeiros. Atua também como consultor empresarial e instrutor de treinamentos profissionais nessas áreas. É doutor em Contabilidade e Controladoria pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP) e mestre em Ciências Contábeis pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). É responsável pelas linhas de controladoria e finanças do Mestrado Profissional e Doutorado em Administração da Universidade Metodista de Piracicaba (Unimep).

Tem duas dezenas de livros publicados na área pelas editoras Atlas, Cengage e Pearson.

Miltes Angelita Machuca Martins

Atua nas áreas de contabilidade, custos, análise de balanços e sistema de informações para MPE há mais de 15 anos. Atualmente é coordenadora do curso de Ciências Contábeis da Universidade Metodista de Piracicaba (Unimep), onde atua como orientadora de monografia, docente de disciplinas da área de contabilidade e também como supervisora de estágio, cujo foco é a Micro e Pequena Empresa (MPE). É docente, também, na área de contabilidade e finanças na Fundação Municipal de Ensino de Piracicaba (Fumep). É mestre em Administração pela Universidade Metodista de São Paulo (Umesp) e graduada em Ciências Contábeis pela Unimep.